



Årlig rapportering til oppdragsgivere 2015

Innovasjon Norge skaper effekter i et grønt gründerår

Resultater og effekter 2015

1 Forord

Denne rapporten utgjør den årlige rapporteringen til Innovasjon Norges oppdragsgivere. Den må sees i sammenheng med Årsrapporten 2015, der Innovasjon Norge rapporterer på overordnet måloppnåelse for selskapet sammen med styrets beretning og årsregnskap.

Innledning

Regjeringen økte Innovasjon Norges budsjett for 2015 til innovasjon og utvikling av norsk næringsliv med 23 prosent. Med denne økningen ble Innovasjon Norges kommersialiseringsinnsats vesentlig styrket for å levere på våre tre delmål - flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative klynger/næringsmiljøer.

Statsministeren etterspurte i sin årstale for 2015 økt fokus på *grønn omstilling og gründerskap*. Dette har vært fokus for Innovasjon Norge i 2015. Med økte budsjetter for å bistå og stimulere ny, norsk skaperkraft, har vi levert i tråd med den ekstrainsatsen som våre eiere og oppdragsgiverne tok initiativ til i 2015 – grønn omstilling og økt satsing på gründerskap. Andelen tilskudd og risikolån til næringsutvikling i hele Norge økte med 20 prosent i 2015.

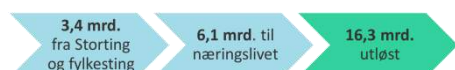
Vi opplevde stor etterspørsel etter risikoavlastning i omstillings- og nyskappingsarbeidet som foregår i Norge, både fra gründerselskaper og etablert industri og næringsliv. Over 70 prosent av innsatsen til *Innovasjon Norge tilfaller omstilling og utvikling av etablerte bedrifter og næringer*. Av disse var nær to tredjedeler lån og tilskudd til omstilling av etablert næringsliv, mens litt over en tredjedel gikk til fornyelse og effektivisering av landbruket.

- 27 prosent av alle tilsagn i 2015 – 1,6 milliarder kroner – gikk til gründerbedrifter (tre år og yngre), en økning på 38 prosent fra 2014.
- I 2015 er andelen av «grønne» prosjekter økt til 38 prosent, mot 28 prosent i 2014.
- Det ble tildelt tilskudd til utvikling og testing av miljøteknologi på til sammen 340 mill. kroner, en økning på hele 72 prosent fra 2014.
- Antall bedrifter som fikk rådgivning og annen bistand fra Innovasjon Norge for å lykkes med internasjonal vekst økte med litt under 40 prosent fra 3050 i 2014 til 4200 i 2015.

Effekter av Innovasjon Norges innsats i 2015

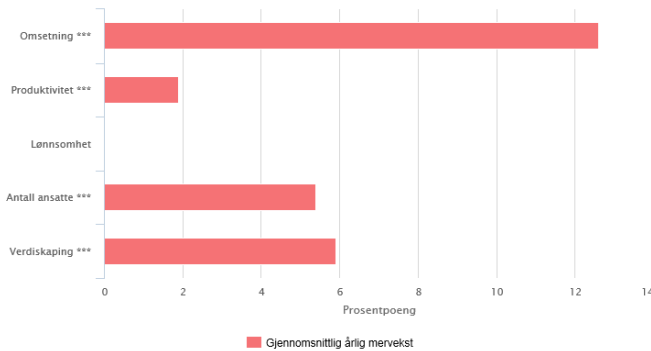
Utløste over 16 milliarder kroner – økning på 600 mill. kroner fra 2014

I 2015 fikk Innovasjon Norge bevilget totalt 3,4 milliarder kroner fra Stortinget og fylkene til næringsutvikling over hele landet. Bevilgningene ga sammen med låneordninger en samlet næringsrettet innsats på 6,1 milliarder kroner. Denne støtten bidro igjen til å utløse nesten to ganger så mye innsats fra næringslivet selv. Medregnet pengene fra Innovasjon Norge ble det i alt investert 16,3 milliarder kroner i innovasjonsaktiviteter i 2015 mot fjorårets 15,7 milliarder.



Innovasjon Norges kunder kan vise til tydelige effekter – ni av 10 bedrifter bekrefter relevans

Ifølge kundeeffektundersøkelsene som Oxford Research utfører for Innovasjon Norge, svarer flere enn ni av ti bedrifter at Innovasjon Norges bidrag var utslagsgivende for realiseringen av prosjektene.



Samtidig indikerer en ny analyse fra Statistisk Sentralbyrå (SSB) at kunder med støtte fra Innovasjon Norge kan fremvise klare effekter.

Ifølge beregningene har gründere og bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge, i gjennomsnitt hele 12,6

prosentpoeng høyere årlig vekst i omsetning, og 5,4 prosentpoeng høyere årlig vekst i antall ansatte sammenlignet med tilsvarende bedrifter som ikke har fått slik støtte. Lønnsomheten utvikler seg ikke signifikant forskjellig fra kontrollbedriftene.

Økt verdiskaping er nøkkelen i alle oppdrag

SSB har analysert indikatorene på tvers av de fire hovedoppdragene. Oppdragene følger inndelingen etter oppdragsgivende departement, hhv.:

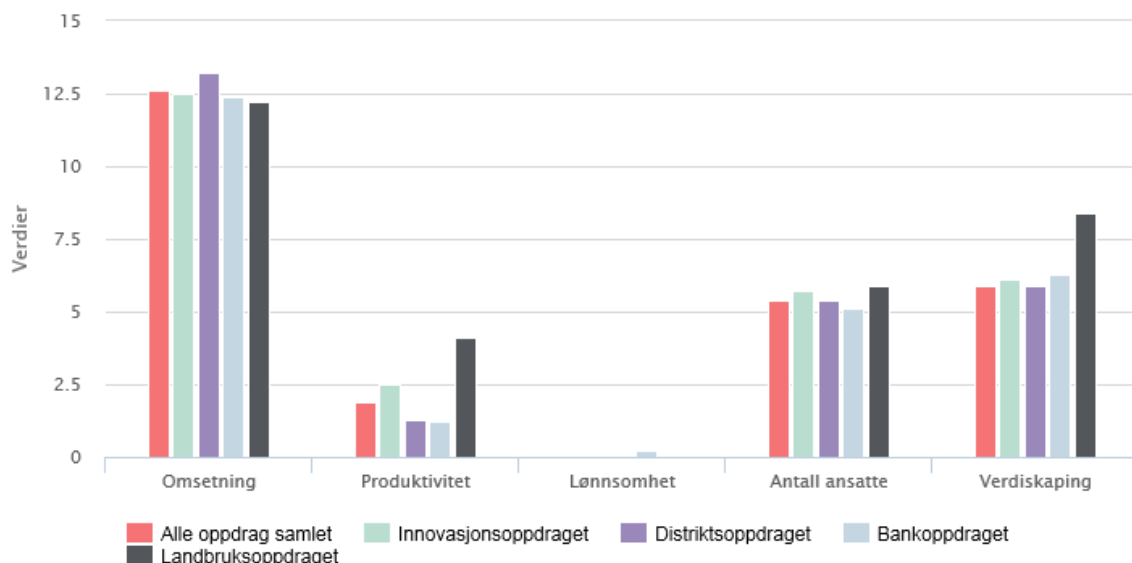
- Nærings- og fiskeridepartementet for innovasjons- og internasjonaliseringsoppdraget og bankoppdraget (Lavrisikolån).
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet/fylkeskommunene for distriktoppdraget.
- Landbruks- og matdepartementet for landbruksoppdraget (her begrenset til Trebasert innovasjonsprogram)

Innovasjon Norge løser flere samfunnsoppdrag gjennom økt verdiskaping og ringvirkninger av dette. Oppdragene kan grupperes som fire hovedoppdrag: et innovasjons- og internasjonaliseringsoppdrag, et distriktoppdrag, et bankoppdrag og et landbruksoppdrag.

Innovasjon Norge hadde i 2015 mer enn 40 oppdragsgivere fordelt på fem departementer, fylkeskommuner og fylkesmennene.

Det er slående små forskjeller mellom oppdragene

EFFEKT TALL FORDELT PÅ OPPDRAG



Innovasjon Norges leveranser på selskapets tre delmål

Flere gode gründere

Innovasjon Norge tildelte 500 mill. kroner mer til gründere i 2015 enn i 2014.

- 27 prosent av Innovasjon Norges totale tilsagn i 2015 – 1,6 milliarder kroner – gikk til gründerbedrifter. Dette var en økning på 38 prosent fra 2014.
- Antall tilskudd til gründere økte med 73 prosent i forhold til 2014.
- I 2015 ble det søkt om 2777 etablerertilskudd.
- I 2015 ble det delt ut totalt 1498 etablerertilskudd, på til sammen 399 mill. kroner. Dette var en økning på 49 prosent fra året før.
- Etablerertilskudd utgjorde 22 prosent av all støtte til gründere.
- Litt over halvparten av prosjektene som fikk støtte var knyttet til innovasjon på internasjonalt nivå.
- Gründertelefonen ble i 2015 flyttet til det nyetablerte Gründersenteret i Førde.
- Antallet henvendelser til Gründertelefonen ble nesten doblet i 2015, fra 4332 henvendelser i 2014 til 8186 i 2015.
- Den gjennomsnittlige saksbehandlingstiden ved Innovasjon Norges kontorer i Norge for etablerertilskudd fase 1 er redusert fra 60 til 13 dager ved slutten av året.
- Omfanget av programmer rettet mot gründere innen internasjonalisering, skalering og markedsorientering for gründere har vokst med nesten 80 prosent. I 2015 deltok til sammen 158 selskaper fordelt på 17 kurs.
- Gründerbedrifter som fikk støtte fra Innovasjon Norge, hadde i gjennomsnitt 14 prosentpoeng høyere vekst i årlig omsetning, sammenlignet med en kontrollgruppe bestående av sammenlignbare oppstartsbedrifter uten støtte fra Innovasjon Norge (Kilde: SSB)

Flere vekstkraftige bedrifter

Innovasjon Norge leverte 4,1 milliarder kroner til etablert næringsliv i 2015. Dette utgjør over 70 prosent av innsatsen.

- Vi opplevde i fjor en kraftig økning i rådgivning og kursing av eksportbedrifter.
- Internasjonal markedsrådgivning fra våre utekontorer økte mest, fra 394 i 2014 til 993 i 2015. Noe av økningen skyldes bedre registrering.
- Stadig flere små vekstbedrifter benytter seg av mulighetene i EUs innovasjonsprogram (SMB-instrumentet). I 2015 hentet 12 norske bedrifter tilbake 69 mill. kroner.
- I 2015 opplevde vi en klar økning i etterspørsel etter våre finansieringsordninger, særlig Miljøteknologiordningen, Forsknings- og utviklingskontrakter og risikolån.
- Tilskudd til utvikling og testing av miljøteknologi økte med hele 72 prosent fra 2014, til 340 millioner kroner.
- Eksport håndboken ble gjort tilgjengelig gratis på nett. En digital tjeneste som gir oppdatert informasjon om handelstekniske forhold for aktuelle internasjonale markeder. Etter at tilgangen til Eksport håndboken ble åpnet for alle, er trafikken nesten femdoblet fra ca 11.000 til ca 54.000.
- Vekstbedrifter med støtte fra Innovasjon Norge har i gjennomsnitt 6,1 prosentpoeng høyere årlig omsetningsvekst sammenlignet med en kontrollgruppe bestående av tilsvarende bedrifter uten slik støtte (Kilde SSB).
- Også hos bedrifter som mottar eksportrådgivning fra våre utekontorer er det dokumentert positiv effekt på vekst i antall ansatte og verdiskaping (Kilde SSB).

Flere innovative næringsmiljøer

Innovasjon Norge tildelte i 2015 i underkant av 220 mill. kroner til klynger og nettverk. Innenfor delmål tre er klyngeprogrammet er den største satsingen med ca. 140 mill. kroner til 36 næringsklynger i hele landet.

- I 2015 bidro Innovasjon Norge til internasjonalisering og styrket samarbeid mellom bedrifter og kunnskapsmiljøer gjennom våre klynge- og nettverkstjenester.
- I alt er nå 2070 bedrifter og 366 FOU/kompetansemiljøer med i klyngeprogrammet. Bare i 2015 ble det igangsatt over 1400 nye utviklingsprosjekter i regi av klyngene.
- Vi etablerte en nysatsing hvor utvalgte klynger bidrar til omstilling av norsk næringsliv gjennom spisskompetanse og teknologi på tvers av etablerte klynger og sektorer.
- Innovasjon Norge gir også risikoavlastning til bedrifter som går sammen om å lykkes med kommersialisering av nye løsninger og internasjonal vekst. Det var ved utgangen av 2015 i alt 73 bedriftsnettverk med til sammen 675 deltakerbedrifter. 35 bedriftsnettverk ble startet opp i 2015.
- Vi bisto i 2015 27 kommuner og regioner der det over tid skapes for få arbeidsplasser eller hvor en hjørnestensbedrift

legges ned. Omstillingsprogrammene går over flere år.

- Til sammen har disse omstillingsprogrammene sikret og skapt nærmere 1600 arbeidsplasser i de årene de har vært aktive, nesten 600 av dem i 2015
- Bedrifter som deltar i et klyngeprosjekt (Arena, NCE eller GCE) har i løpet av de første tre årene en gjennomsnittlig høyere årlig vekst i omsetning på 6,6 prosentpoeng. Det er også en høyere vekst i antallet ansatte (4,9 prosentpoeng) og i verdiskaping (4,5 prosentpoeng). (Kilde SSB)

Måling og effekt, status og forbedringer

Det er viktig for Innovasjon Norge å dokumentere effekten av tjenestene våre. Det har vi gjort siden etableringen av selskapet i desember 2004. Innovasjon Norge har lang tradisjon for effektmåling gjennom spørreundersøkelser til kundene (kundeeffektundersøkelser). Vi har over tid arbeidet målrettet med å inkludere også kompetanse- og rådgivingstjenester i disse for å bidra til et riktigere helhetsbilde av selskapets samlede virksomhet. Effektmåling av kompetanse- og rådgivingstjenester er metodisk mer krevende enn for finansieringstjenester, både når det gjelder datafangst, verdifastsettelse av disse og evaluering/effektmåling av denne type tjenester.

Vi arbeider med å utvikle effektmålinger av alle kompetanse- og rådgivingstjenestene. I 2015 har vi gjort følgende:

- Fem av 11 rådgivings- og kompetansetjenester er inkludert i kundeeffektundersøkelsene.
- Utviklet en ny metode for effektmålinger som tar utgangspunkt i regnskapsutviklingen til bedriften i samarbeid med forskningsavdelingen i SSB for internasjonal markledsrådgivning og FRAM.
- Fått en forsker ved Høyskolen i Bergen til å studere mulige langtidseffekter av FRAM-deltakelse.
- Omlegging av systemer og rutiner har gitt bedre datakvalitet og oversikt over leveranser av internasjonaliseringstjenester. Dataene viser at halvparten av bedriftene retter seg mot det europeiske markedet, mens rundt 30 prosent ønsker seg til Asia.

Vi har fortsatt et omfattende arbeid foran oss for å forbedre kunnskapsgrunnlaget om effekter av arbeidet vårt. I 2016 har vi følgende hovedtiltak for å forbedre kunnskapsgrunnlaget om rådgivnings- og kompetansetjenester:

- Organisatoriske endringer som forsterker analysekompetansen og læringen av effektmålingene i organisasjonen.
- Integre effektmålingene i styringen gjennom bedre vurdering av måloppnåelse i års- og tertialrapportering.
- Videreutvikle metoder for effektmålinger av kompetanse- og rådgivingstjenester.
- Sikre enklere tilgang til oppdaterte tall og analyser., forenkle og kvalitetssikre datafangsten.
- Revidere evalueringsstrategien.
- Teste ut og starte innføring av digitale verktøy for dataanalyse.

Vi tar stadig noen steg videre på denne utfordringen, men erkjenner at vi ikke er i mål i 2015.

Fremover 2016-2020

I 2015 gjennomførte vi Drømmeløftet, en stor idédugnad med over 80 arrangementer og 3500 deltakere, der folk fra inn- og utland idémyldret omkring utfordringer, muligheter og behovet for nyskaping i norsk nærings- og samfunnsniv. Vi skal fra særstilling til omstilling, til NY særstilling- og det har vært fokuset for Innovasjon Norge i 2015, å hente inn innspill til hva den nye særstillingen kan og bør inneholde. Vi bruker aktivt det vi lærte fra Drømmeløftet i utviklingen av våre virkemidler og i

dialogen med eiere, oppdragsgivere, partnere og andre med interesse for innovasjon og næringsutvikling.

Vi har dreid enda mer av oppmerksomheten mot sosiale og miljømessige utfordringer, fordi de utgjør betydelige internasjonale vekstmuligheter for norsk næringsliv. Innovasjon Norge har valgt å ta en proaktiv rolle for å identifisere disse mulighetene, slik at vi kan bistå nye og etablerte bedrifter med å erobre de tilhørende markedene. Disse tankene om utfordringer og muligheter har også vært med oss i utarbeidelsen av den nye strategien for Innovasjon Norge 2016-2020.

Vår nye strategi har til formål å øke våre muligheter til å realisere våre tre delmål - flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative klynger- og næringsmiljøer.

De overordnede strategiske budskapene gir retning for organisasjonens arbeid og prioriteringer frem mot 2020:

1. Vi skal prioritere områder hvor Norge har internasjonale konkurransefortrinn
2. Vi skal løfte fram utfordrerne og nye globale vekstbedrifter
3. Vi skal forsterke entreprenørskapskultur som drivkraft for framtidens jobber
4. Vi skal utvikle en sterk nasjonal merkevare for økt konkurransekraft
5. Vi skal utløse verdiskaping basert på regionale fortrinn
6. Vi skal analysere og gi råd om fremtidsrettet innovasjons- og næringspolitikk

I likhet med øvrig norsk næringsliv har også Innovasjon Norge i 2015 selv vært gjennom en omfattende omstillings- og reorganiseringsprosess. Vi har gjennom de første femten omstillingsmånedene hatt som mål å ta nødvendige grep som skal tilrettelegge for en ny plattform for å skape et enda tydeligere, mer effektivt og relevant Innovasjon Norge for norsk næringsliv.

Vi er godt på vei, men mye gjenstår. I 2015 har Innovasjon Norge gjennomført og levert omfattende organisasjonsendringer med kostnadsutt og nedbemanning, samt revidert strategi og igangsatt et gjennomgående digitaliseringsprogram. Det har vært et arbeidsintensivt år. Jeg er imponert over mine kolleger, som i et så krevende internt omstillingsår, samtidig har klart å levere så gode resultater for våre kunder, eiere og oppdragsgivere.

Jeg ønsker å takke våre eiere og oppdragsgivere for tilliten vi er vist i 2015 ved økt oppdragsmengde og stor frihet til å omstille Innovasjon Norge til det verktøyet vi skal og må være i fremtiden for norsk næringsliv.

Oslo, 18. april 2016
Anita Krohn Traaseth



1	Forord	3
2	LESEVEILEDNING	1
2.1	Innovasjonsnivå	1
2.2	Driftsrisiko	2
2.3	Prosjektrisiko	2
2.4	Addisjonalitet	2
2.5	Bidrag til kompetanse	2
2.6	Metode for måling av effekter	3
3	RAPPORTERING AV MIDLER FRA NFD	5
3.1	Introduksjon	5
3.2	Om oppdraget 2015	6
3.3	Bidrag til å nå hovedmålet	9
3.4	Delmål 1 – Flere gode gründere	15
3.5	Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter.....	29
3.6	Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer.....	45
3.7	Rapportering på enkelttjenester fra NFD.....	59
3.7.1	Kap.2421, post 50 Innovasjon – prosjekter, fond	59
3.7.1.1	Landsdekkende etablerertilskudd	59
3.7.1.2	Innovasjonslån og garantier	62
3.7.1.3	Landsdekkende innovasjonstilskudd	66
3.7.1.4	Tilskudd til FRAM marked.....	67
3.7.1.5	Tilskudd til innovasjonsrammen NCE	68
3.7.1.6	Tilskudd til Bioraffineringsprogrammet	70
3.7.2	Kap.2421, Post 90 Lån fra statskassen til utlånsvirksomhet	71
3.7.3	Kap.2421, post 71 Innovative næringsmiljøer.....	75
3.7.4	Kap.2421, post 72 Forsknings- og utviklingskontrakter	80
3.7.5	Kap.2421, post 73 Tilskudd til innkjøpskonsortium for kjøp av kraft.....	85
3.7.6	Kap.2421, post 74 Reiseliv, profilering og kompetanse	86
3.7.6.1	Reiseliv.....	86
3.7.6.2	Internasjonalisering, Kompetanse og Profilering	95
3.7.6.2.1	Mobilisering av gründere og vekstbedrifter.....	96
3.7.6.2.2	Mobilisering til Skattefunn	97
3.7.6.2.3	Mobilisering av kvinner i næringslivet	98
3.7.6.2.4	Gründerveiledning (Gründertelefon – drift)	100
3.7.6.2.5	Global Entrepreneurship (GET, TINC, IN – piloter og Business Bootcamps)	101
3.7.6.2.6	Rådgivning om immaterielle rettigheter (IPR)	106
3.7.6.2.7	Internasjonal tilstedeværelse.....	112

3.7.6.2.8	Internasjonal markedsrådgivning.....	113
3.7.6.2.9	Formidling av internasjonale markedsmuligheter	115
3.7.6.2.10	Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning.....	117
3.7.6.2.11	Samarbeid med utenriktjenesten.....	118
3.7.6.2.12	Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene I utlandet	119
3.7.6.2.13	Handelsteknisk rådgivning og kursvirksomhet.....	121
3.7.6.2.14	Rådgivning om EU og Horizon 2020.....	123
3.7.6.2.15	Rådgivning om design	125
3.7.6.2.16	Messer og Norske fellesstands i utlandet	127
3.7.6.2.17	Næringslivsdelegasjoner	129
3.7.6.2.18	Invest in Norway.....	130
3.7.6.2.19	Strategisk posisjonering	133
3.7.6.2.20	Business Events Abroad	135
3.7.6.2.21	NOREPS (Norwegian Emergency Preparedness System)	136
3.7.6.2.22	Øvrige poster	136
3.7.6.2.23	Effektmålinger av kompetanse- og rådgivingstjenester	137
3.7.7	Kap.2421, post 75 Marint verdiskapingsprogram	141
3.7.8	Kap.2421, post 76 Miljøteknologi (MILTEK)	142
3.7.9	Kap.2421, post 51 og 53 Nye såkornfond, post 78 Administrasjonsstøtte for distrikts rettede såkornfond.....	146
3.7.10	Kap.2421, post 77 Pre-såkornfond.....	146
3.7.11	Kap.2421, post 80 (ny) Næringstiltak på Svalbard	147
3.7.12	Annen rapportering.....	147
4	RAPPORTERING AV MIDLER FRA KMD	149
4.1	Introduksjon	149
4.2	Om oppdraget 2015	150
4.3	Bidrag til å nå hovedmålet	154
4.4	Delmål 1 – Flere gode gründere	158
4.5	Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter.....	172
4.6	Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer.....	186
4.7	Rapportering på enkelttjenester fra KMD.....	199
4.7.1	Kap.551, post 60 Tilskudd til regional utvikling og post 61 Tilskudd som kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift	199
4.7.2	Kap. 552, post 72 Nasjonale tiltak for regional utvikling.....	212
4.7.2.1	Designrådgivning	212
4.7.2.2	Kompetanseprogrammet FRAM.....	214
4.7.2.3	Bioraffineringsprogrammet.....	216

4.7.2.4	Klyngeprogrammet.....	218
4.7.2.5	Bedriftsnettverk.....	221
4.7.2.6	Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer.....	224
4.7.2.7	Regional omstilling	227
4.7.2.8	Mentortjenesten for gründere.....	231
4.7.2.9	Kontordager og kurs for førstelinjetjenesten i kommunene	233
4.7.2.10	Global Entrepreneurship	234
4.7.2.11	Verdiskapingsprogram for kulturnæringer.....	239
4.7.2.12	Kvinner i næringslivet.....	242
4.7.2.13	Profilering og mobilisering til entreprenørskap Pilotprosjektet forretningsengler 245	
4.7.2.14	Pilot for vekstkapital (Akseleratorprogrammet)	246
4.7.2.15	Pilotprosjekt flerkulturelle verdiskapere og innovasjonsnettverk (innvandrere)248	
5	RAPPORTERING AV MIDLER FRA LMD	251
5.1	Introduksjon	251
5.2	Om oppdraget 2015	251
5.3	Bidrag til å nå hovedmålet	252
5.4	Delmål 1 – Flere gode gründere – tilleggsnæring på gården	253
5.5	Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter - Utviklingsprogrammer og investering i tradisjonelt jordbruk.....	257
5.6	Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer.....	263
5.7	Rapportering på enkelttjenester fra LMD	267
5.7.1	Kap. 1149, post 72 Trebasert Innovasjonsprogram	267
5.7.2	Kap. 1149, post 74 Til program for industriell bioraffinering.....	269
5.7.3	Kap. 1150, post 50 Bioenergiprogrammet	271
5.7.4	Kap. 1150, post 50 Investering og bedriftsutvikling i landbruket	273
5.7.5	Kap. 1150,50/Kap.1151,51 Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping, midler fra jordbruksavtalen	275
6	RAPPORTERING AV MIDLER FRA KLD	283
7	RAPPORTERING AV MIDLER FRA UD	285
7.1	Introduksjon	285
7.2	Bidrag til å nå hovedmålet	285
7.3	Delmål 1 – Flere gode gründere.....	287
7.4	Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter.....	287
7.5	Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer.....	287
7.6	Rapportering på enkelttjenester fra UD.....	289
7.6.1	EØS-finansieringsordningene	289
7.6.2	Business Matchmaking Program (BMMP).....	293
7.6.3	NOREPS, Norwegian Emergency Preparedness System.....	296

7.6.4	Næringsrettede tilskuddsordninger for nordområdene og Russland	300
8	ØVRIG RAPPORTERING.....	304
8.1	Administrasjons- og gjennomføringskostnader	304
8.2	Rapportering av basiskostnader finansiert over NFD post 2421.70	310
8.3	Evalueringer i 2015.....	310
8.4	Annen administrativ rapportering.....	311
9	VEDLEGG	313
9.1	Statistikk per rapporteringsenhet	313
9.1.1	Forbruk og antall i 2015 fordelt per departement	313
9.1.2	Forbruk KMD	314
9.1.3	Forbruk LMD.....	315
9.1.4	Forbruk NFD	316
9.1.5	Forbruk KLD	317
9.1.6	Forbruk UD	317
9.1.7	Innovasjonsnivå.....	318
9.1.8	Prosjektrisiko	320
9.1.9	Driftsrisiko	321
9.1.10	Addisjonalitet	322
9.1.11	Kompetanse.....	323
9.2	Forklaringer til koder i statistikk for finansieringsvirksomheten	324
9.2.1	Innovasjonsnivå.....	324
9.2.2	Veiledning for valg av innovasjonstype:.....	324
9.2.3	Andre kjennetegn	325
9.2.4	Definisjon av kjennetegnene:.....	325
9.3	Finansieringssaker – statistikk.....	327
9.4	Fylkesvis fordeling av de ulike virkemiddelgruppene i 2015.....	386
9.5	Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilerings av Norge som reisemål 2015	388

2 LESEVEILEDNING

Hvordan er denne rapporten bygd opp?

I denne oppdragsgiverrapporten søker Innovasjon Norge å beskrive aktiviteter og effekter i forhold til de ulike oppdragsgivernes prioriteringer for 2015 (jfr oppdragsbrev fra det enkelte departement) og selskapets strategi.

Rapporten er delt inn i hovedkapitler per oppdragsgiver. Hvert hovedkapittel rapporteres på to nivå. En samlet rapportering av måloppnåelse av hovedmål og delmål for alle midlene som har kommet fra den enkelte oppdragsgiver, samt en rapportering av virkemiddel per kapittel og post nivå.

I flere tilfeller blir et virkemiddel eller aktivitet finansiert av flere departementer. Der formålet er det samme for alle departementene, eller det ikke er mulig å rapportere indikatorene separat per finansieringskilde, gjelder samme rapportering for alle oppdragsgiverne.

Ord, uttrykk og tabeller

I det følgende er spesifikke uttrykk, tabell og figurer i rapporten forklart. Ikke alle tall som vises i figurene referer til rapporteringsåret. Addisjonalitet og bidrag til kompetanse måles ett eller flere år etter mottatt støtte og viser derfor til tidligere år enn rapporteringsåret. Tabellene inkluderer ofte tall i parentes. Disse fremstiller tall fra året før rapporteringsåret.

Følgende resultatindikatorer inngår i mål og resultatstyringssystemet i Innovasjon Norge.

2.1 Innovasjonsnivå

Innovasjonsnivå anslås av kundeansvarlig og dokumenteres for hvert kundeprosjekt i Innovasjon Norges saksbehandlingssystem. Tallene i figurene viser til rapporteringsåret. Innovasjonsnivåene er definert som følger:

Innovasjon på bedriftsnivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som ikke representerer noe nytt enten i form av nye produkter, tjenester, produksjonsprosesser eller organisasjonsformer annet enn for den aktuelle bedrift.

Innovasjon på regionalt nivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på produksjon av produkter og tjenester eller bruk av produksjonsprosesser og organisasjonsformer som tidligere ikke er produsert eller benyttet i andre bedrifter i regionen. Formålet skal primært benyttes første gang slike introduseres i regionen, men kan også omfatte prosjekter som styrker regionalt prioriterte innovasjonsmiljø.

Innovasjon på nasjonalt nivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på å utvikle og introdusere produkter og tjenester som er nye på det nasjonale marked og prosjekter som omfatter utvikling og bruk av nye produksjonsprosesser eller organisasjonsformer som ikke er introdusert på nasjonalt nivå. Det omfatter også introduksjon av tidligere eksporterte produkter og tjenester på nye markeder utenlands.

Innovasjon på internasjonalt nivå

Omfatter prosjekt i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på å utvikle og introdusere produkter og tjenester som er nye på et internasjonalt marked. Videre omfatter formålet prosjekter som fører til nye produksjonsprosesser og organisasjonsformer som ikke er kjent internasjonalt.

Ikke relevant

Omfatter prosjekter som ikke er innovasjonsprosjekter.

2.2 Driftsrisiko

Driftsrisiko beregnes ut fra bedriftenes regnskaper og brukes som en del av vurderingen av gjennomføringsevnen til bedriften. Driftsrisiko deles inn i fire klasser fra A til D. I figurene i rapporten vises risikoklasse A og B som lav risiko og C og D som høy risiko. Nye tilsagn om lån og tilskudd skal i tråd med policy ikke gis til bedrifter i klasse D, da dette innebærer at det er mer enn 50 prosent sannsynlig for at bedriften ikke vil overleve.

2.3 Prosjektrisiko

Prosjektrisiko er en vurdering av hver enkelt finansieringssak som gjøres av kunderådgiveren under saksbehandling. Prosjektrisiko vurderes på en skala fra 1: svært liten risiko i prosjektet til 6: ekstrem risiko i prosjektet. I denne rapporteringen har vi delt inn skalaen i tre. Liten risiko, normal høy risiko og særlig høy risiko. Særlig høy risiko gis til prosjekter hvor det er høy risiko i prosjektet og hvor det er i høy grad er usikkert om prosjektet oppnår den inntjening som er lagt til grunn for beslutning.

2.4 Addisjonalitet

Addisjonalitet er en annen betegnelse for utløsningsgrad av et prosjekt. Kapitlene i denne rapporten inkluderer som regel en figur som viser addisjonalitet innen et virkemiddel, en gruppe av virkemidler eller for en målgruppe som f.eks. gründere. Dataene er hentet fra Innovasjon Norges kundeeffekt førundersøkelse som gjennomføres ett år etter at en kunde mottok støtte fra Innovasjon Norge. Kundene blir bl.a. spurt om hvorvidt Innovasjon Norge har vært utløsende for prosjektet.

Lav addisjonalitet

Prosjektet/aktivitet ville blitt gjennomført i samme skala og med samme tidsskjema.

Middels addisjonalitet

Prosjekt/aktivitet gjennomført i samme skala, men på et senere tidspunkt eller prosjekt/aktivitet gjennomført i mindre skala, men med samme tidsskjema.

Høy addisjonalitet

Prosjektet/aktivitet gjennomført i mindre skala og på et senere tidspunkt eller prosjekt/aktivitet ikke gjennomført i det hele tatt.

2.5 Bidrag til kompetanse

Bidrag til kompetanse hentes fra Innovasjon Norges kundeeffekt etterundersøkelser som gjennomføres fire år etter at støtten ble mottatt av kunden. Kundene blir spurt om prosjektet har bidratt til kompetanse på en rekke områder. Verdien som rapporteres her er gjennomsnittsverdi for alle kompetanseområdene.

Kundene blir spurt om i hvilken grad prosjektet har ført til:

- Økt kompetanse om produktutvikling

- Økt kompetanse om prosessutvikling
- Økt kompetanse om markedsutvikling
- Økt kompetanse om strategi
- Økt kompetanse om organisasjon og ledelse
- Økt kompetanse om bruk av avansert teknologi
- Økt kompetanse om opparbeiding av bedre nettverk
- Økt kompetanse om internasjonale markeder
- Økt kompetanse om eksport

2.6 Metode for måling av effekter

Metoden er standard i litteraturen for å sammenlikne foretak. Analysene til Statistisk Sentralbyrå (SSB) ser på endringer i utfallsvariable, som for eksempel omsetning i de samme foretakene over tid og ikke statiske nivåforskjeller mellom foretak støttet av Innovasjon Norge og en kontrollgruppe. Stabile, foretaksspesifikke forskjeller mellom IN-foretak og kontrollgruppen er derfor ikke et problem i SSBs analyse.

Det er imidlertid ikke mulig å kontrollere for *uobserverbare* variable som kan påvirke resultatene. Man skal derfor være varsom med å tolke resultatene kausalt, dvs. som uttrykk for eksakte effektmål. Effektindikatorer er nettopp det, indikasjoner på at det er effekter.

SSB har videreutviklet metodene i 2015 og de nye estimatene er derfor ikke direkte sammenliknbare med tallene fra i fjor. De viktigste endringene fra fremgangsmåten som er dokumentert i SSB-rapport 2015/35 «Effect on firm performance of support from Innovation Norway» <http://ssb.no/forskning/mikrookonomi/bedriftsatferd/attachment/237374?ts=14f4b02a260>. Det er metoden omtalt som «matching med stratifisering» i rapporten som benyttes i årets beregninger.

Når samme kunde benytter flere virkemidler (i samme år eller over tid) oppstår det en utfordring når det gjelder hvilket virkemiddel foretaket skal tilordnes. Inndelingen i virkemiddelgrupper har tidligere vært basert på hvilket virkemiddel foretaket fikk støtte fra først. Dersom flere virkemidler ble brukt samme år, ble største beløp brukt som kriterium. SSB har gått over til å bruke kriteriet største beløp også der et foretak skifter mellom flere virkemidler over tid. Foretaket plasseres da i den virkemiddelkategorien der det har fått mest støtte over hele perioden. Dette innebærer en vektning av virkemidlene basert på en forventning om at det er det virkemiddelet som veier tyngst i samlet støtte som er viktigst for resultatet. Endringen har liten betydning for fordelingen av foretakene på virkemiddelkategorier, siden over 90 prosent av observasjonene havner i samme kategori uansett hvilket kriterium som benyttes. Effektestimatene er likevel ikke direkte sammenliknbare med tidligere estimater. Begge disse endringene er gjort for å komme i møte kritikk som har vært fremsatt.

Nytt av året er også at vi studerer utvalgte virkemidler, der hver rapporteringsenhet har sin egen kontrollgruppe, på samme måte som for hvert departement/oppdrag.

Matching med stratifisering innebærer «eksakt match» mht. foretakenes næring, kohort og region. Det har medført at flere foretak mangler match og blir kastet ut av analysene. I forrige årsrapport og i hovedresultatene (tabell 4.2-4.5) i SSBs rapport 2015/35 er det brukt matching uten stratifisering. Tidligere kunne SSB matche foretak på tvers av kohorter, f. eks. en gründer kunne matches med ett etablert foretak. Det er gode grunner til at SSB har gått over til stratifisert matching: kohort, næring og region er viktige kriterier for tildeling av midler fra Innovasjon Norge, men de er også viktige variabler for vekst og lønnsomhet uavhengig av tildeling fra Innovasjon Norge. «Prisen» man betaler for dette er at SSB klarer å matche færre bedrifter, spesielt store bedrifter. Til gjengjeld er kontrollgruppen mer representativ enn tidligere. Motivasjonen for stratifisert matching er drøftet i

seksjon 3.2, side 18-19 i SSBs rapport. En konsekvens av endringen i matching er at det har blitt en overrepresentasjon av gründere i forhold til etablerte foretak.

Effektindikatorene i Mål- og resultatstyringssystemet i Innovasjon Norge er:

Overlevelse

Gode gründere overlever. En indikasjon på at vi lykkes med vår målsetting om å bidra til flere gode gründere er at nyetablerte bedrifter som er kunder hos innovasjon Norge overlever i større grad enn sammenliknbare bedrifter som ikke er kunder hos oss.

Høyere omsetningsvekst

Vellykkede gründere (yngre enn tre år) og eldre bedrifter vokser. En indikasjon på at vi lykkes med å bidra til våre målsettinger om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter er at Innovasjon Norges kunder vokser mer enn sammenliknbare foretak som ikke er kunder.

Eksempel

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har 12,6 prosentpoeng årlig mervekst, sammenliknet med tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte.

Høyere produktivitet

Mer produktive bedrifter skaper høyere verdi. En indikasjon på at vi lykkes med å bidra til flere vekstkraftige bedrifter er at Innovasjon Norges kunder oppnår høyere produktivitet enn sammenliknbare bedrifter.

Eksempel

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har 1,9 prosentpoeng mervekst i produktivitet per år, enn tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte.

Høyere lønnsomhet

Å gi nødvendig avkastning på kapitalen er nødvendig for å overleve. Hvis de ikke tilfredsstillter eiernes krav til avkastning og kan betale renter, overlever man ikke lenge nok til å kunne gi varig verdiskaping til samfunnet. Det er derfor viktig å følge med på at ikke IN-kundene utvikler seg dårligere enn sammenliknbare bedrifter.

Eksempel

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har ikke større vekst i lønnsomhet enn tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte.

Verdiskaping og antall ansatte

I tillegg produserer SSB såkalte støttende analyser på *verdiskaping*, som er det nærmeste uttrykket for samfunnsøkonomisk lønnsomhet i bedriftenes regnskaper (EBITDA pluss lønn) og vekst i *antall ansatte*. Dette er teller og nevner i effektindikatoren produktivitet (målt ved arbeidsproduktivitet).

Eksempel

Bedrifter som har fått støtte fra Innovasjon Norge har hhv. 5,4 og 5,9 prosentpoeng mervekst per år i antall ansatte og verdiskaping enn tilsvarende bedrifter som ikke har fått støtte. Vekst i antall ansatte og verdiskaping henger ofte sammen, fordi lønn utgjør en viktig del av verdiskapingen.

3 RAPPORTERING AV MIDLER FRA NFD

3.1 Introduksjon

Budsjettpost	Virkemiddel	Årets ramme	Disponibel ramme	Forbruk ¹ (i mill kr)
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære			718,3
	Fiskeriformål			825,7
	Landbruksformål			413,8
Sum lavrisikolån		2 500,0		1 957,8
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Bioøkonomisatsing	0	2	1,6
NFD 2421.50 Innovasjon – prosjekter, fond	Innovasjonslån	405,1 ²		498,8 ³
	Tilskudd			47,9
	Landsdekkende etablerertilskudd			274,9
	Garanti			20,5
NFD 2421.70 Basiskostnader	Basiskostnader	165,0	167,9	0
NFD 2421.71 Innovative næringsmiljøer	Tilskudd	89	111,7	94,9
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	331,1	377,95	73,7
	IFU			290,9
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	480,2 ⁴		15,0 ⁵
NFD 2421.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	0	2,5	3,0
NFD 2421.76 Miljøteknologi	Tilskudd	350	373,1	340,0
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-så Kornfond		40	40	40,0
NFD 2421.78 Administrasjonsstøtte for distriktsrettede så Kornfond	Administrasjon	4,3	4,3	4,3
NFD 2421.80 Næringstiltak på Svalbard	Tilskudd	20,0	20,0	0

Post 74; Reiseliv, profilering og kompetanse var ny i 2015, og «tok over» finansiering av kompetansetjenester og reiselivsprofilering som tidligere ble finansiert over post 71. I tillegg tok post 74 over en del aktiviteter som tidligere ble finansiert over administrasjonsbevilgningen på post 70.

Etter endringen har post 71 fått navnet Innovative næringsmiljøer og finansierer i hovedsak kun Klyngeprogrammet og Bedriftsnettverk. Post 70 har fått navnet Basiskostnader og finansierer kun selskapets basiskostnader.

¹ Beløpet omfatter kun lån og tilskudd innvilget til kunder. Administrasjons- og gjennomføringskostnader er ikke medtatt her. Disse rapporteres særskilt nedenfor.

² Den samlede rammen på post 50 for 2015 for å finansiere tilskudd og tapsfond for innovasjonslån og garantier.

³ Innovasjonslån: Brutto utlån til kunder

⁴ Herav 225,0 mill. kr til Reiseliv og 255,2 mill. kr til Innovasjon Norges profilerings- og kompetansetjenester.

⁵ Beløpet omfatter kun reiseliv og kun tilskudd innvilget til kunder. Hoveddelen av forbruket fra denne budsjettposten gjelder reiselivsprofilering og finansiering av andre rådgivnings- profilerings- og kompetansetjenester. Det vises til tabell for administrasjons- og gjennomføringskostnader under Øvrig Rapportering.

3.2 Om oppdraget 2015

Oppdragsbrev 2015 fra NFD viser til at målstrukturen til Innovasjon Norge er felles for alle selskapets oppdragsgivere. Målstrukturen skal ligge til grunn for alle oppdrag som gis selskapet, og er overordnet øvrige føringer og styringssignaler. Dette gjelder også føringer i ulike oppdrag knyttet til satsinger på særskilte sektorer og målgrupper.

Departementets prioriteringer for 2015 kan sammenfattes slik:

- Kommersialiseringsinnsatsen styrkes gjennom økte bevilgninger til landsdekkende etablerertilskudd og Miljøteknologiordningen.
- Rammene for låneordningene er videreført i 2015, og Innovasjon Norge skal forvalte ordningene slik at de bidrar til størst mulig måloppnåelse.
- Etablering av nye landsdekkende såkornfond (eget oppdragsbrev og egen rapportering)
- Etablering av ny pre-såkornfond ordning.
- Helhetlig klyngeprogram (Norwegian Innovation Clusters) prioriteres.
- Kompetanseutvikling av næringslivet er fortsatt en viktig oppgave.
- Fortsatt prioritere arbeidet med å forenkle tjenesteporteføljen.
- Innovasjon Norge bes fortsatt prioritere arbeidet med å videreutvikle MRS-systemet i 2015. Målstrukturen og MRS-systemet skal legge til rette for en mer overordnet målstyring av Innovasjon Norge og redusere antallet detaljerte føringer.

Områder som mer naturlig rapporteres i forbindelse med eierrapporteringen er ikke tatt med i denne oversikten. Videreutvikling av MRS omtales begge steder.

Innovasjon Norge ga i 2015 tilsagn for kr 3,7 mrd. kroner over departements budsjettposter. Av dette gikk 1,0 mrd. kroner (28 %) til gründere og 2,6 mrd kroner (70 %) til bedrifter. Annet (uspesifisert) utgjorde 71 mill. kroner (2 %). I tillegg kommer verdien av Innovasjon Norges rådgivnings-, kompetanse- nettverks-, og profileringstjenester.

Innovasjon Norges **kommersialiseringsinnsats** ble vesentlig økt i 2015 for å få fram flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter i norsk næringsliv. Økte rammer til den landsdekkende etablerertilskuddsordningen innebar at etablerertilskudd økte til 275 mill. kroner (+ 87 prosent). Det innebar at 938 tilsagn (+134 prosent) ble gitt til oppstartsbedrifter i 2015. Vår samlede innsats innen miljøteknologi-ordningen økte tilsvarende til 340 mill. kroner (+50 prosent). Sammen med en markant økning i tilsagn av risikolån (961 mill. kroner) og et fortsatt høyt nivå på våre Forsknings- og utviklingskontrakter (365 mill. kroner), har vi i 2015 lykket med å utløse et høyt antall kommersialiseringsprosjekter med stort verdiskapingspotensial og samfunnsøkonomisk effekt

Menon pekte i sin analyse av vår innovasjonslånevirkosomhet at vi påtok oss høy risiko uten å få et tilstrekkelig antall prosjekter som senere leverer avkastning ut over det «normale». I policy for finansieringsvirkosomheten 2015 ble det gjort en justering med sikte på å gjøre risikolåneordningene mer aktuell for bedrifter som har relativt god økonomi, men begrenset tilgang på sikkerheter. Samtidig ble det fremhevet i policy at det ikke skal gis lån til nye bedrifter i utviklingsfase uten nært forestående inntektsstrømmer. I kommunikasjon med distriktskontorene understreket vi at utfordringen vi har ikke bare er å sørge for at prosjekter vi lånefinansierer har god betjeningsevne for lånene, men at risikolånegivning må kunne vise til at en tilfredsstillende andel av bedriftene viser særlig god avkastning. Vi har forventning om at vi i noen grad har fått en vridning i kundetilfanget i ønsket retning.

I 2015 videreførte og utvidet vi en praksis om at innovasjonslån/risikolån kan nyttes til kapitalstyrking dersom kapitalbehovet er begrunnet i vekst og internasjonal satsing. Ordningen har derfor blitt utvidet med å kunne gi vekstlån til bedrifter som har etablert omsetning og som forventes å trenge

kapital i forbindelse med kommersialisering og vekst. Det ble gitt 30 tilsagn på til sammen 63 mill. kroner i 2015. Det er for tidlig å si hva erfaringene er så langt på grunn av den korte tid som har gått.

Vi har i 2015 hatt et ønske om å få tyngre innslag av **lavrisikolån** til industri og forretningsmessig tjenesteyting. Vi har gjennom 2015 iverksatt flere tiltak for å få til en endring av etterspørselen etter lavrisikolån fra landbrukslån til ordinære lavrisikolån. Vi har fått til en viss vridning, men vi vil ikke si at vi har lyktes helt. Landbrukslån er redusert med over 250 mill. kroner fra 2014, og industri er økt med ca. 100 mill. kroner. Vi har lyktes med å redusere på landbruk, men ikke klart å øke tilsvarende på industri. Vi må derfor i 2016 være ennå mer offensive overfor denne kundegruppen, og kanskje føre et noe strengere rammestyringsregime for å lykkes.

Innovasjon Norge fikk i oppdrag å etablere to nye **landsdekkende såkornfond** (tillegg til oppdragsbrev datert 23. mars 2015). Innovasjon Norge valgte ultimo november forvaltere til de to landsdekkende såkornfondene. Gjennom såkornfondene avlaster staten private investorer for risiko. Målet er at investorene kan bruke mer tid og kompetanse på å utvikle nye bedrifter. De to nye såkornfondene vil være på minimum 300 mill. kroner. Staten deltar med 150 mill. kroner i hvert fond. Investorene må stille med minst samme beløp. Forvalterne skal hente inn privat kapital 1. halvår 2016. De nye fondene vil trolig gjøre sine første investeringer sommeren 2016.

Innovasjon Norge fikk i 2015 i oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet å opprette et nytt virkemiddel kalt **pre-såkornkapital**. Hensikten med virkemiddelet er å gjøre bedriftene investorklare gjennom å tilføre kapital og kompetanse, utvikle innovasjonsmiljøene, samt, utvikle engleinvestormiljøene. Årets midler var rettet mot selskaper som er tilknyttet en kommersialiseringsenhet ved et universitet eller en høyskole (TTO) eller inkubator. Innovasjon Norge besluttet og fordelte 40 mill. kroner til åtte miljøer i 2015.

Klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters hadde som mål å gjennomføre en ny utlysning med sikte på å godkjenne nye klyngeprosjekter innenfor alle tre programnivåene: Arena; Norwegian Centres of Expertise (NCE) og Global Centres of Expertise (GCE). Utvelgelseskriteriene ble gjennomgått og justert i forkant av utlysningen. Det ble særlig foretatt presiseringer av kriteriene for GCE; - Klyngen vil være en viktig bidragsyter for å forstå og utnytte globale teknologi og kompetansetrender til fornyelse og omstilling, herunder mulige disruptive endringer; og -Klyngen har stor strategisk betydning for andre klynger og innovasjonsmiljøer. Programmets utlysning i 2015 resulterte i 45 skisser til nye klyngeprosjekter. Den store responsen på programmets utlysning indikerer at klyngeprogrammet anses som et godt tilbud til klynger med ambisjoner om å forsterke sin verdiskaping og attraktivitet. Med bakgrunn i programmets krav og kriterier ble syv nye klyngeprosjekter godkjent. I tillegg ble tre igangværende Arena-prosjekter forlenget for ytterligere to år.

Innovasjon Norge er en sentral aktør innen bred **kompetanseutvikling i næringslivet** og ser at effekten av lån og tilskudd er større når den kombineres med rådgivning og kompetanse. Vi har i 2015 hatt en dialog og veiledning av et stort antall oppstartsbedrifter gjennom Gründertelefonen og i den løpende kundekontakt ved det enkelte kontor. I tillegg har vi hatt en særskilt innsats for å løfte frem, **forenkle** og forsterke våre internasjonale kompetansetjenester. Internasjonaliserings-tjenestene innen kompetanse og rådgivning har fremstått både fragmentert og overlappende, og det har vært oppfattet som vanskelig å kommunisere sammenhengen mellom tjenestene. Vi har arbeidet med at deler av leveransene av tjenestene skal effektiviseres og forenkles gjennom digitalisering, og gjennom å utvikle selvhjelpsverktøy for kundene. Samtidig går vi i retning av en til mange-tjenester i forhold til en til en tjenester. Det vil si kompetanseprogrammer hvor mange bedrifter deltar sammen, men som inneholder individuell rådgivning tilpasset den enkelte deltakende bedrift. Det vises til delmål 2 for utfyllende informasjon om dette tema.

I 2015 er det arbeidet videre med å videreutvikle **Mål- og resultatstyringssystemet (MRS)** for Innovasjon Norge. MRS-systemet bygger på indikatorer og støttende analyser langs hele resultatkjeden med resultater fra kundeeffektundersøkelser, evalueringer og andre relevante og støttende analyser på egne og andres data. MRS favner langt bredere enn bare effektindikatorene som SSB har operasjonalisert for oss.

Kundeeffektundersøkelsene har løpt siden 1994 for de fleste finansieringstjenestene og for noen av rådgivningstjenestene fra 2004. Det er liten tvil om at analyser på registerdata også har sine klare begrensninger, selv om de presumptivt skal være mer «objektive» enn hva mange forventer av svar fra kundene. Vi ønsker å knytte kundesurveyene tettere opp mot de økonometriske analysene. Oxford Research og SSB ser på mulighetene for dette i samarbeid. Oxford er hyret inn som ny oppdragstaker på kundeeffektundersøkelsene. Data samles nå inn fortløpende, og for første gang i år har vi tall for addisjonalitet og kompetanse tilgjengelig fra siste år (2015). Vi har også lært at en av våre søsterorganisasjoner i Spania, CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) har laget et godt opplegg for nettopp å se økonometriske analyser opp mot prosjektdata og -oppfølging.

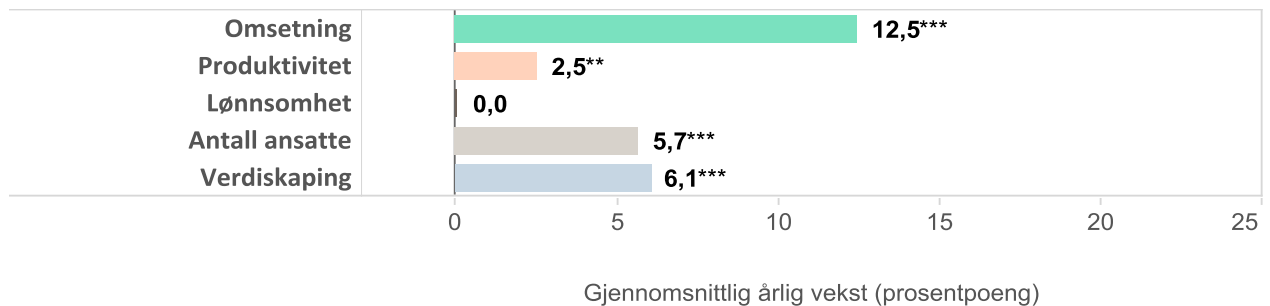
Det har vært kritikk i media i 2015, bl.a. fra tenketanken Civita, om at vi ikke har sett på samspillet mellom offentlige virkemidler og «tyngden» i virkemidlene. NFD har selv tatt initiativet til å se på det første i et større forskningsprosjekt, mens Innovasjon Norge og SSB har ønsket å gjennomføre analyser som i større grad tar hensyn til styrken i virkemidlene. For å forsøke å imøtekomme kritikken har SSB endret analysemetoden i 2015 på to punkter:

- «*Fra først til størst.*» SSB har gått over til å bruke kriteriet største beløp også der et foretak skifter mellom flere virkemidler over tid. Foretaket plasseres da i den virkemiddelkategorien der det har fått mest støtte over hele perioden. Dette innebærer en vekting av virkemidlene basert på en forventning om at det er det virkemiddelet som veier tyngst i samlet støtte som er viktigst for resultatet. Endringen har liten betydning for fordelingen av foretakene på virkemiddelkategorier, siden over 90 prosent av observasjonene havner i samme kategori uansett hvilket kriterium som benyttes. Effektestimatene er likevel ikke direkte sammenlignbare med tidligere estimater. Nytt av året er også at SSB studerer utvalgte virkemidler, der hvert virkemiddel har sin egen kontrollgruppe, på samme måte som for hvert departement/oppdrag.
- «*Eksakt match.*» Matching med stratifisering innebærer «eksakt match» mht. bl.a. foretakenes næring, kohort og region. Det har medført at flere foretak mangler match og blir kastet ut av analysene. I forrige årsrapport, og i hovedresultatene (tabell 4.2-4.5) i SSBs rapport 2015/35, er det brukt matching uten stratifisering. Tidligere kunne SSB matche foretak på tvers av kohorter, f. eks. en gründer kunne matches med ett etablert foretak. Det er gode grunner til at SSB har gått over til stratifisert matching: kohort, næring og region er viktige kriterier for tildeling av midler fra Innovasjon Norge, men de er også viktige variabler for vekst og lønnsomhet uavhengig av tildeling fra Innovasjon Norge. «Prisen» man betaler for dette er at SSB klarer å matche færre bedrifter, spesielt store bedrifter. Til gjengjeld er kontrollgruppen mer representativ enn tidligere. Motivasjonen for stratifisert matching er drøftet i seksjon 3.2, side 18-19 i SSBs rapport. En konsekvens av endringen i matching er at det har blitt en overrepresentasjon av gründere i forhold til etablerte foretak. For mer informasjon, se om metode i leseveiledningen foran i rapporten og lenke til SSBs dokumentasjonsrapport.

I rapportene for 2015, har vi forsøkt å bruke resultater og effekter mer aktivt i våre vurderinger. Det har vært etterspurt fra oppdragsgiverne. Dette er et område vi må løpende utvikle og gjerne sammen med oppdragsgiverne.

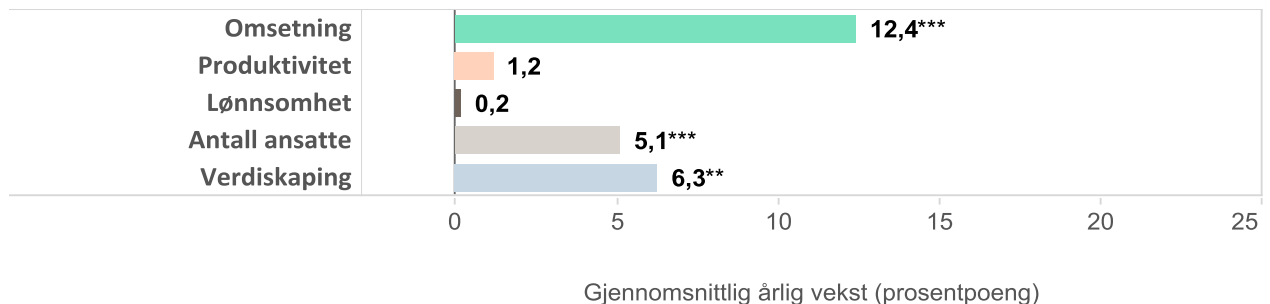
3.3 Bidrag til å nå hovedmålet

Overordnet for NFD, om vi ser bort fra lavrisikolånene og ser på det vi kan kalle Innovasjonsoppdraget⁶ får vi følgende indikasjoner på effekter på de fire effektindikatorene overlevelse for gründerne (se egen omtale under), vekst i omsetning, produktivitet og lønnsomhet, samt de støttende analysene på vekst i antall ansatte og verdiskaping⁷. For Innovasjonsoppdraget har vi følgende estimater i 2015.



Estimatene er positive og signifikante på alle indikatorer som er gjenstand for økonometrisk analyse, bortsett fra lønnsomhet. Det betyr at lønnsomheten hos våre kunder har utviklet seg om lag på nivå med kontrollgruppen.

For lavrisikolånene er det gjort to ulike analyser. Den ene analysen er i de saker der lavrisiko er «største» virkemiddel, denne analysen er betegnet med «Bankoppdraget». I tillegg er det gjort en egen analyse av alle som har mottatt lavrisikolån med en egen matching på den porteføljen, denne analysen er betegnet med «lavrisikolån». Dette er bakgrunnen for at vi har to litt varierende estimater for hhv. Bankoppdraget og lavrisikolån. Her viser vi estimatene for Bankoppdraget:



Det er relativt små forskjeller på estimatene mellom «Innovasjonsoppdraget» og «Bankoppdraget» på totalen. Det er lavere og ikke signifikant utslag på vekst i produktivitet for «Bankoppdraget» enn «Innovasjonsoppdraget». Mens de andre estimatene på vekst er om lag de samme. Når vi senere vil studere lavrisikolånekundene totalt sett, ikke bare de som har «Bankoppdraget» som største oppdrag, er det signifikante estimater for alle indikatorer, også en positiv utvikling i lønnsomhet.

For første gang har SSB analysert en del sentrale virkemidler separat med egne matchingprosedyrer. Dette ble gjort fordi vi så at en felles kontrollgruppe for virkemidler med så store forskjeller i målgrupper gjorde estimatene veldig lite utsagnskraftige. Under har vi oppsummert resultatene av denne analysen i én figur for de mest sentrale NFD-virkemidlene.

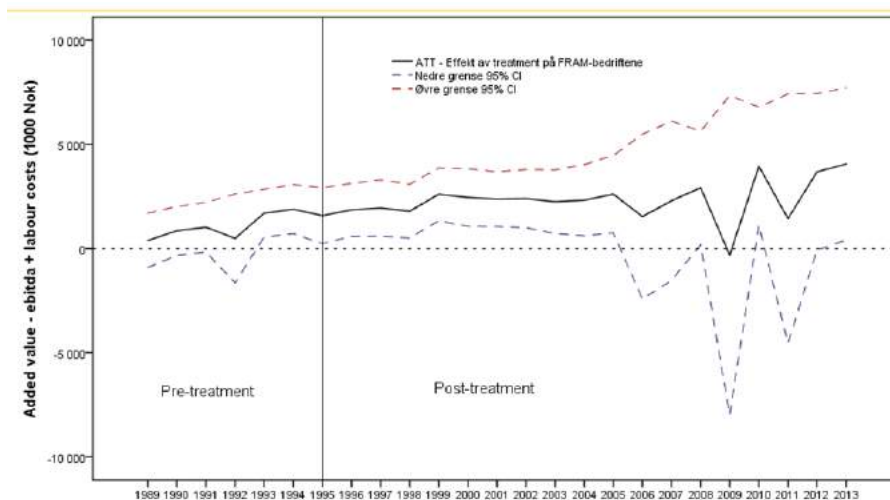
⁶ Innovasjons- og internasjonaliseringsoppdraget er en samlebetegnelse SSB bruker på NFDs oppdrag til Innovasjon Norge unntatt lavrisikolån.

⁷ For en innføring i Forskningsavdelingen i SSBs metode for effektmåling, vises til leseveiledningen foran i oppdragsgiverrapporten.



En fellesnevner er at de finansielle tjenestene scorer høyere enn kompetanse- og rådgivningstjenestene.

I kundefeffektundersøkelsen for FRAM i førundersøkelsene for 2010-2014 ser vi at addisjonaliteten er høy. Ser vi det i kombinasjon med at nesten ni av ti hevder at FRAM-deltakelsen bidro til innovasjon og at halvparten mener det bedrer overlevelsessevnen, pluss en rekke andre positive resultater, mener vi det kan godt gjøres at deltakelse i FRAM har en klar betydning for bedriftenes innovasjonsevne og verdiskaping. Det er imidlertid sannsynlig at innsatsen er «for liten» til at den kan la seg måle i bedriftenes regnskap. Det kan dessuten være slik at rekrutteringen skjer blant bedrifter som ser behovet for omstilling og for deltakelse i FRAM fordi de er mindre lønnsomme i utgangspunktet enn kontrollbedriftene.



For di det har vist seg vanskelig å dokumentere effekter av FRAM i et kortere tidsperspektiv, har vi bedt en forsker⁸ se på langtids effekter av FRAM-deltakelse, og han finner spor av at FRAM-bedriftene i perioden 1992-95 kom fra et lavere utgangspunkt mht. verdiskaping forut for deltakelse og

matchingen (1995), men at de deretter følger utviklingen i kontrollgruppen veldig parallelt og gjør det noe bedre i årene etter. Resultatene er imidlertid ikke kvalitetssikret ennå, og forskeren jobber nå for egen regning med å få et paper klart til publisering.

⁸ Førsteamanuensis ved HIB og forsker i Forvaltningsevaluering AS, Olav A. Kvitastein (2016)

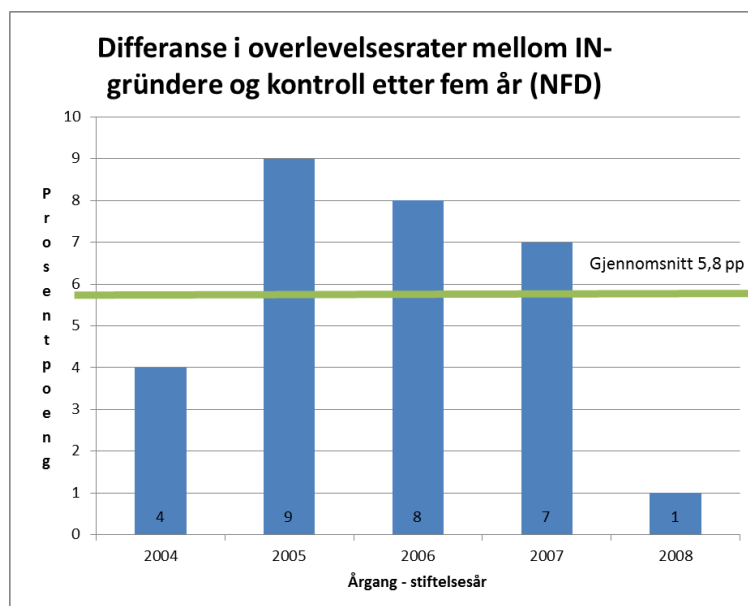
I oversikten over hvor utvalgte tjenester er analysert, er også Internasjonal markedsrådgivning med. Her er det en signifikant mervekst i antall ansatte og verdiskaping. Vi hadde forventet noe større og sikrere estimer på vekst i omsetning også, men her er det mer beskjedent.

Variasjonene mellom de finansielle tjenestene er mer som forventet. Høy vekst i omsetning for gründerne under Etablerertilskudd (ETIL), samsvarer godt med funn vi gjør for gründerne. Estimataene for **landsdekkende innovasjonslån og garantier** er imidlertid svært positive, noe som står i kontrast til de svake effektene Menon fant i låneevalueringen i 2014 for samme virkemiddel. Dette styrker oss i troen på økt bruk av risiko-/innovasjonslån. I en omstillingstid er dette et vel egnet virkemiddel for å stimulere til nytt næringsliv og få til nødvendige strukturendringer. Denne erkjennelsen ligger til grunn for Innovasjon Norges ønske om i større grad å bruke risikolån på bekostning av tilskudd fremover.

Samtidig er det viktig å bruke **lavrisikolån**, som er et meget effektivt virkemiddel dersom obligasjonsmarkedet tørker inn slik det gjorde i 2008/2009 og bankene ikke kan ta unna økt etterspørsel på volum når obligasjonslånene forfaller.

I år har vi sett på **overlevelseshastighetene for gründerne** under «Innovasjonsoppdraget» særskilt. Indikatoren er ikke avansert statistikk, bare en enkel sammenlikning av ulike kohorters overlevelse etter hhv. fem og ti år. Innovasjon Norges første årgang er 2004, og med regnskap kun fra 2013, er det først neste år vi vil kunne se denne indikatoren etter 10 år.

Etter fem år er alle Innovasjon Norge årgangene «bedre enn» kontrollgruppen, men forskjellene er relativt små. Sammenliknet med tall for alle nyetableringer i hele landet er det likevel gode resultater både for våre kunder og kontrollgruppen som vi sammenliknes mot, ettersom rundt sju av ti



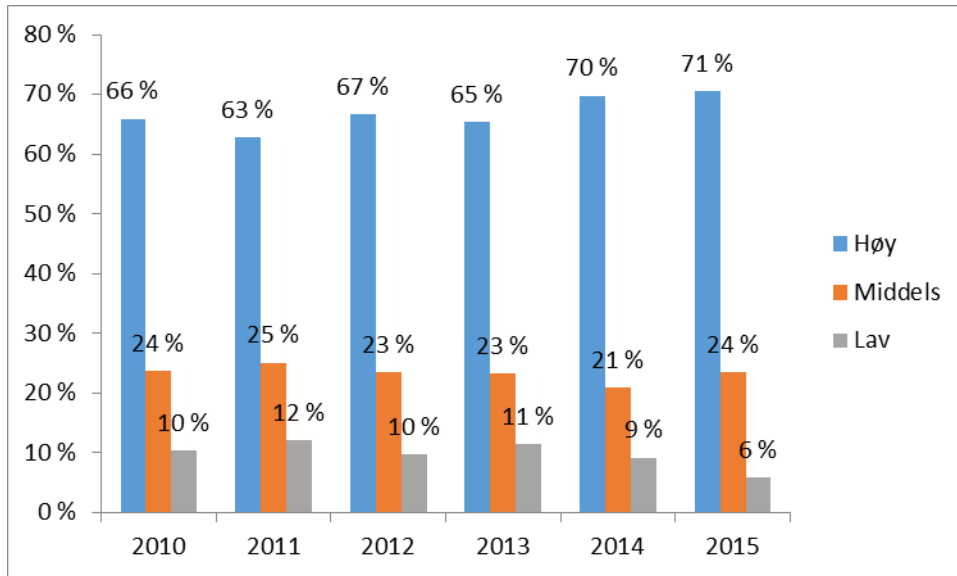
overlever etter fem år, mot kun om lag tre av ti for alle nyetableringer i Norge. Veldig mange blant de sistnevnte faller bort allerede første året. Vi arbeider med andre ord ikke med «gjennomsnittsgründerne».

SSB vurderer forskjellene i overlevelse etter fem år som marginale. Som figuren viser er det store variasjoner mellom de ulike årgangene vi har data for, og forskjellene er ikke store, men på «riktig side» målt mot kontrollgruppen. Å fortolke variasjonene i differansene er vanskelig. Kanskje betyr disse små forskjellene først og fremst at SSB

har klart å finne en god kontrollgruppe som likner Innovasjon Norge gründerne.

MRS-indikatoren «Overlevelse» er en av de Innovasjon Norge ønsker å diskutere nærmere. Det er forhold som trekker i begge retninger mht. våre forventninger til overlevelse. På den ene siden er det fint om gründerne med støtte fra Innovasjon Norge lever lenger og produserer verdi. På den annen side bør vi kanskje i større grad selekttere teknologi-/utviklingselskaper innenfor industri, IKT og faglig/forretningsmessig tjenesteyting med et kortere forventet livsløp enn andre?

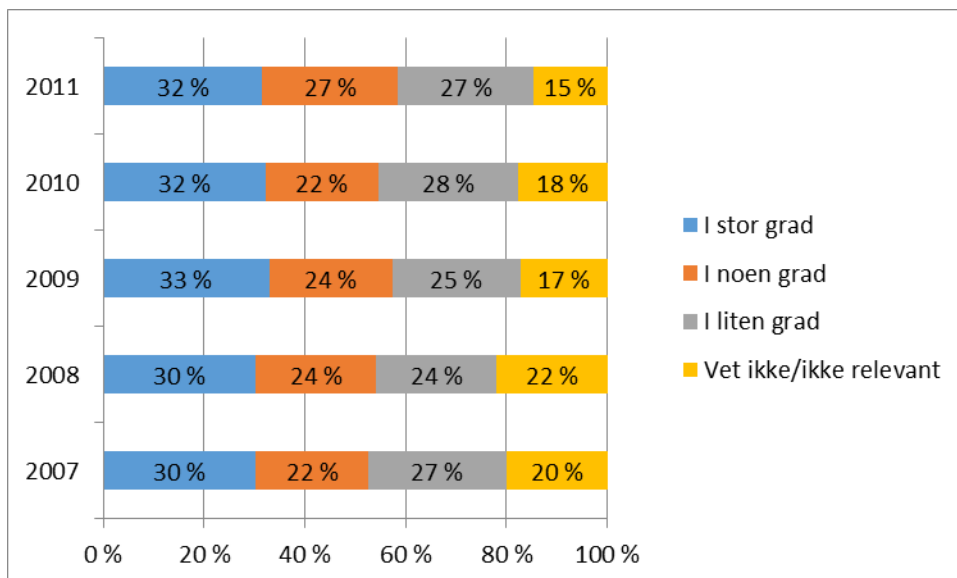
Neste indikator er **addisjonalitet**⁹. Den gir uttrykk for hvordan kunden vurderer Innovasjon Norges betydning for gjennomføring av prosjektet, eller utslagsgivende om man vil.



Figur 1: Utviklingen i addisjonalitet totalt sett for bevilgningene fra NFD og FKD

Utviklingen i addisjonalitet har økt litt de seneste årene. I 2015-undersøkelsen i var det over 70 prosent som svarte at finanseringen fra Innovasjon Norge hadde hatt en høy utløsende effekt, samtidig som bare 6 prosent svarte at Innovasjon Norge hadde hatt liten eller ingen betydning for gjennomføringen av prosjektet.

Neste figur er resultatindikatoren **kompetanseutvikling**¹⁰.



Figur 2: Utviklingen i kompetanse totalt sett for bevilgningene fra NFD og FKD.

⁹ Denne indikatoren analyseres i de årlige Kundeeffektundersøkelsene, de såkalte førundersøkelsene. Det er Oxford Research som utfører disse for oss for tiden.

¹⁰ Indikatoren kompetanseutvikling hentes også fra Kundeeffektundersøkelsene, men disse fra etterundersøkelsene, dvs. fire år etter at de benyttet Innovasjon Norge. Årsaken er at man tror det vil gå en tid før man ser den fulle effekten av kompetanseheving.

Det har ikke vært noen dramatisk utvikling i hvordan kundene våre oppfatter at prosjektene vi har støttet har tilført kunden økt kompetanse. Vi kan imidlertid si at for kundene som fikk tjenester av Innovasjon Norge svarte en lavere andel enn tidligere at de ikke visste om prosjektet hadde tilført bedriften økt kompetanse på noen områder. Det kan se ut som reduksjonen medførte en økning i andelen som svarte i «I noen grad». Spørsmålet hvor færreste svarte at Innovasjon Norge hadde bidratt til økt kompetanse var på området eksport.

Oppdragsbrevet for 2015 innebar en markant vridning fra bransjeordninger til generelle, landsdekkende ordninger. Oppdraget på **reiseliv** videreført. Målet for arbeidet er å bidra til lønnsom utvikling i reiselivsnæringen og styrke reiselivsnæringens konkurransekraft.

Reiselivsnæringen kan se tilbake på det andre året på rad med en økning i antall kommersielle gjestedøgn og et økt turismeforbruk. Det var 31,6 millioner gjestedøgn ved kommersielle overnattingssteder i 2015. Økningen på fire prosent, representerer 1,3 millioner flere gjestedøgn. Norske økte med tre prosent, mens antall utenlandske gjestedøgn økte med åtte prosent. Det som gjør 2015 spesielt, er at det var en god økning av norske og utenlandske gjestedøgn i både vinter- og sommersesongen.

Forbruksveksten skyldes i hovedsak forbruksøkning hos nordmenn som ferierer hjemme og volumøkning fra utenlandske turister. Ved hotellene økte ferie- og fritidsrelaterte overnattinger med 13 prosent, mens yrkesrelaterte gikk ned med to prosent. Antall overnattinger i forbindelse med kurs og konferanser økte med fire prosent. Undersøkelser gjennomført av Innovasjon Norge viser at interessen for Norge som ferieland har økt jevnt de siste årene. Den økte interessen som er skapt gjennom markedsaktiviteter, og den lave kronekursen i 2015, gjorde at antall ankomster til Norge økte mer enn det som var gjennomsnittet for verden og Europa. Noe som betyr at Norge tok andeler av internasjonal turisme i 2015.

Gründere med støtte fra Innovasjon Norge (yngre enn 3 år) er sjelden investorklare. En studie av såkornfondinvesteringene¹¹ (bølge 2) viser at Innovasjon Norge har finansiert 100 av 122 selskaper. Vi finansierte 60 av de 100 før såkornfondene investerte, og disse kan med rette kalles «pre-seed investeringer». Videre ser vi at såkorn går inn i selskaper som i gjennomsnitt var fire år gamle (og noe eldre i de distriktsrettede såkornfondene).

En oversikt over disse selskaperens bruk av virkemiddelapparatet viser at Innovasjon Norge er inne tidlig, ofte før såkornfondene, og faser ut videre engasjement syv til åtte år etter at såkornfondene har investert første gang. Andre analyser sier også at omfang på «gjenkjøp» er ganske begrenset i Innovasjon Norge. De andre virkemiddelaktørene, som Skattefunn og Norges forskningsråd blir med selskapet som i mer moden alder øker forskningsinnsatsen. Delmål 1 favner således selskap i svært tidlig fase, gjerne i en fase der gründeren fortsatt er i avklaringsfasen med hensyn til teknologi og marked. Det kan ta 10-15 år før det blir realisert høy vekst i disse. Dette gir måleproblemer, også i bruk av objektive registerdata. Vi har også sett av langtidstudier for Forsknings- og utviklingskontrakter, kjøpes mange opp og fusjoneres inn i nye konstellasjoner og forsvinner ut av datamaterialet. Andre er utviklingselskap som ikke får inntekter før lisensiering/oppkjøp, ofte av utenlandske selskap. Egenkapitalmarkedet i tidlig fase er lite og volatil, og med begrenset internasjonal konkurranse. I «Buy out»-segmentet, er konkurransen langt større, noe den høye andelen utenlandske investorer viser.

Støttende analyser på antall ansatte og verdiskaping, viser også gode effekter. Ser vi på mervekst i antall ansatte over tre år (5,1 prosent poeng mervekst) for «gjennomsnittsbedriften» under «Innovasjonsoppdraget» i SSBs analyse finner vi følgende illustrasjon: Fordi det er vanskeligere å finne eksakt match for de store og mellomstore enn de små, altså sammenlignbare bedrifter som

¹¹ Se egne bloggposter om såkorninvesteringene på Innovasjonsbloggen.com

ikke har mottatt støtte. Fallers mange av disse ut og størrelsen på «gjennomsnittsbedriften» reduseres følgelig etter matching. Før matching sysselsetter gjennomsnittsbedriften under NFDs «Innovasjonsoppdrag» 36 ansatte, mens etter matching er det bare 13 ansatte. Tilsvarende tall for median er hhv seks ansatte før og fire etter.

Om vi anvender estimatet på 5,1 prosent poeng mervekst i tre år på det største gjennomsnittet 36 ansatte i utgangspunktet ex ante, vil selskapet etter tre år ha 5,8 flere ansatte enn kontrollbedriften. Dersom vi regner på gjennomsnittsbedriften etter match, som jo synes å være det riktige siden det er dette utvalget som estimatet er beregnet på, vil gjennomsnittsbedriften ha 2,1 flere ansatte enn kontrollbedriften. Bruker man medianverdien etter match som er 4 ansatte, vil merveksten bare være 0,6 ansatte mer enn kontroll.

I teorien vil denne differansen (merveksten) holde seg hvert år fra år 3 og ut i hele investeringsens levetid, alt annet likt. Det betyr at den nye tilstanden i år T+3 vil kunne opprettholdes.

De to fylkesvise oversiktene under der vi fordeler de 6,1 mrd. kroner Innovasjon Norge tilførte næringslivet i 2015 er to kortversjoner av den vedlagte årsstatistikken. Tabellene gir hver for seg og samlet en komprimert oversikt over aktivitetsnivået og dreiningene i aktivitet fra 2014.

2015	Lavriskolån																					
	Industri og tjenesteyting			Landbruk			Flåte			Distriktoppdrag (KMD)			Innovasjons- og internasjonaliserings- oppdrag			Landbruksoppdrag			Rådgivning, profilering, nettverk, m.fl.			
	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	
01 Østfold	3	0%	-0,1	3	1%	-5,0	38	5%	4,2	6	1%	-0,3	101	6%	3,5	33	4%	0,2	-	-	0%	-0,1
02 Akershus	-	0%	-0,5	-	0%	-1,3	-	0%	-	1	0%	-0,5	101	6%	-5,0	35	4%	1,6	-	-	0%	-
03 Oslo	-	0%	-0,2	-	0%	-	-	0%	-	3	0%	0,1	195	11%	1,3	6	1%	0,2	-	-	0%	-0,1
04 Hedmark	7	1%	-1,0	57	14%	-5,9	-	0%	-	44	4%	-2,2	44	3%	0,9	62	8%	-0,9	-	-	0%	-0,1
05 Oppland	11	2%	0,6	9	2%	-1,4	-	0%	-	68	6%	0,8	32	2%	-1,8	54	7%	0,7	-	-	0%	-0,1
06 Buskerud	23	3%	2,0	35	8%	6,6	-	0%	-	10	1%	-0,3	41	2%	-2,1	46	6%	0,6	-	-	0%	-
07 Vestfold	-	0%	-	30	7%	3,8	-	0%	-0,4	3	0%	-0,3	38	2%	-1,5	21	3%	0,0	6	1%	1,1	0,1
08 Telemark	8	1%	0,6	7	2%	0,3	4	0%	0,5	22	2%	-0,4	54	3%	-3,9	26	3%	-0,5	0	0%	0,1	0,1
09 Aust-Agder	-	0%	-	5	1%	-1,3	-	0%	-	13	1%	0,0	22	1%	-1,1	22	3%	0,4	-	-	0%	-
10 Vest-Agder	-	0%	-	-	0%	-3,6	37	5%	2,8	14	1%	-0,3	97	6%	-1,5	21	3%	-0,1	-	-	0%	-
11 Rogaland	-	0%	-4,9	16	4%	-6,1	3	0%	0,0	18	2%	0,4	254	14%	2,9	57	7%	-0,8	2	0%	0,4	0,4
12 Hordaland	258	36%	21,5	30	7%	3,8	183	22%	13,0	55	5%	0,5	210	12%	4,1	47	6%	0,5	1	0%	0,1	0,1
14 Sogn Og Fjordane	45	6%	-1,6	-	0%	-0,7	77	9%	-7,8	92	8%	0,5	57	3%	2,1	52	6%	-0,4	1	0%	0,1	0,1
15 Møre Og Romsdal	179	25%	-17,5	32	8%	1,4	129	16%	-12,9	129	11%	-0,1	163	9%	2,0	53	7%	-0,5	-	-	0%	-0,1
16 Sør-Trøndelag	56	8%	1,8	53	13%	6,2	24	3%	1,7	42	4%	-5,6	178	10%	2,5	56	7%	-0,1	-	-	0%	-
17 Nord-Trøndelag	34	5%	2,5	41	10%	-3,3	-	0%	-	96	9%	1,3	18	1%	0,2	61	8%	-1,4	1	0%	0,1	0,1
18 Nordland	39	5%	1,8	13	3%	0,8	108	13%	-4,7	191	17%	4,3	30	2%	0,9	60	7%	2,6	1	0%	0,1	0,1
19 Troms	26	4%	1,2	54	13%	4,2	106	13%	0,8	189	17%	3,2	26	1%	-0,1	34	4%	-0,2	1	0%	-0,5	-0,5
20 Finnmark	30	4%	-6,4	29	7%	1,6	116	14%	2,6	98	9%	-0,2	19	1%	0,0	22	3%	-0,9	-	-	0%	-0,0
21 Svalbard	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	4	0%	-0,4	0	0%	-0,2	39	0%	-	-	-	0%	-
99 Flere fylker/Utland/ikke fordelt	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	32	3%	-0,6	78	4%	-3,4	22	3%	-1,1	457	97%	-1,1	-1,1
SUM	718	100%	0%	414	100%	0%	826	100%	0%	1130	100%	0%	1759	100%	0%	807	100%	102%	470	100%	0%	0%

Tabellen over viser den fylkesvise fordelingen av de ulike virkemiddelgruppene i 2015 og hvordan de har endret seg fra 2014 til 2015. I tabellen ser vi på fordelingen av de ulike virkemidlene pr. fylke og hvordan utviklingen har vært fra 2014 til 2015. Vi måtte gjøre noen forenklinger, bl.a. slo vi sammen risikolån og garantier fra NFD og KMD i en kolonne.

2015	Lavriskolån																		Risikolån og garantier																		Tilskudd																	
	Industri og tjenesteyting			Landbruk			Fiskeflåte			Alle næringer			Distriktsmidler (bedriftsutvikling og investeringer)			Etablererutskudd			Miljøteknologi			OFU/FU			Klynger og nettverk			Landbruk			Andre program, satsing og utviklingsmidler			SUM																				
	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	% endring fra 2014																					
01 Østfold	3,0	0%	-	3,3	-5%	-	38,2	85%	-	36,4	24%	2,0	38%	-	16,2	73%	12,0	212%	-	3,4	-56%	8,3	25%	33,1	21%	3,6	-54%	185	64%	136	-22%	136	-22%																					
02 Akershus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	38,3	-56%	0,7	-	-	37,6	0%	0,1	-95%	34,7	-5%	8,5	233%	5,6	73%	27,0	45%	203	54%	203	54%	203	54%	203	54%																				
03 Oslo	7,0	-41%	57,1	-58%	-	-	29,6	15%	10,2	-38%	-	-	-	12,3	52%	19,3	356%	0,5	-80%	3,1	176%	54,1	-4%	12,2	-53%	214	-27%	214	-27%	214	-27%	214	-27%																					
04 Hedmark	11,1	96%	8,8	-63%	-	-	34,2	48%	23,0	-20%	-	-	-	9,8	46%	4,9	-	6,5	-68%	8,6	20%	54,5	25%	12,8	-16%	174	0%	174	0%	174	0%	174	0%																					
06 Buskerud	22,5	221%	34,9	175%	-	-	5,6	-37%	5,3	-34%	-	-	-	11,7	39%	13,0	-29%	8,3	-26%	3,6	-30%	45,2	25%	3,5	-56%	155	23%	155	23%	155	23%	155	23%																					
07 Vestfold	-	-	30,3	25%	-	-	6,3	-25%	-	-	-	-	-	11,1	15%	8,8	-	9,5	-53%	3,6	-66%	21,1	12%	7,6	97%	98	-2%	98	-2%	98	-2%	98	-2%																					
08 Telemark	8,3	152%	6,6	-24%	4,0	-	25,2	20%	7,9	22%	10,8	38%	11,7	-69%	30,9	-35%	5,0	101%	26,0	-3%	4,9	-59%	121	-21%	121	-21%	121	-21%	121	-21%	121	-21%																						
09 Aust-Agder	-	-	4,8	-72%	-	-	5,4	115%	4,7	26%	13,1	115%	4,6	39%	1,3	-94%	5,1	285%	21,6	30%	1,0	-72%	61	-18%	61	-18%	61	-18%	61	-18%	61	-18%																						
10 Vest-Agder	-	-	-	-	37,5	106%	26,2	39%	3,6	-3%	18,0	72%	18,4	-24%	35,9	48%	1,9	-90%	19,6	11%	8,3	3%	169	0%	169	0%	169	0%	169	0%	169	0%	169	0%																				
11 Rogaland	-	-	16,5	-76%	3,5	-16%	79,6	133%	1,8	-43%	59,0	86%	41,5	197%	63,7	-1%	7,3	29%	56,9	1%	21,2	142%	353	9%	353	9%	353	9%	353	9%	353	9%	353	9%																				
12 Hordaland	257,8	193%	30,2	26%	183,2	86%	64,8	477%	14,5	-27%	37,8	62%	45,3	140%	62,3	62%	27,9	50%	46,4	26%	14,7	-22%	784	8%	784	8%	784	8%	784	8%	784	8%	784	8%																				
14 Sogn Og Fjordane	44,5	-7%	-	-	77,2	-58%	14,2	142%	20,2	-38%	14,8	133%	7,2	163%	6,2	-15%	4,6	134%	52,0	4%	23,6	72%	323	-15%	323	-15%	323	-15%	323	-15%	323	-15%	323	-15%																				
15 Møre Og Romsdal	178,9	-31%	32,3	-26%	129,1	-58%	169,0	70%	25,6	-37%	25,2	38%	27,8	58%	19,6	23%	13,2	15%	45,0	22%	20,3	-19%	686	-21%	686	-21%	686	-21%	686	-21%	686	-21%	686	-21%																				
16 Sør-Trøndelag	56,2	53%	53,1	18%	23,6	98%	53,6	-18%	15,6	-31%	24,9	27%	49,8	29%	59,3	95%	6,6	17%	55,6	10%	7,0	-12%	469	20%	469	20%	469	20%	469	20%	469	20%	469	20%																				
17 Nord-Trøndelag	34,3	147%	40,8	-55%	-	-	51,6	66%	29,4	11%	10,5	17%	-	-	6,5	-8%	2,6	57%	58,6	-8%	10,0	74%	252	-1%	252	-1%	252	-1%	252	-1%	252	-1%	252	-1%																				
18 Nordland	39,1	76%	12,6	-19%	107,5	-43%	59,1	198%	84,4	0%	11,8	46%	18,0	1449%	2,6	-56%	9,6	66%	60,0	71%	36,7	99%	441	9%	441	9%	441	9%	441	9%	441	9%	441	9%																				
19 Troms	25,6	79%	53,7	-11%	105,9	-17%	76,1	67%	50,4	10%	10,3	-7%	9,9	798%	6,7	-25%	5,4	118%	29,5	7%	61,0	10%	435	9%	435	9%	435	9%	435	9%	435	9%	435	9%																				
20 Finnmark	30,0	-53%	29,0	-22%	116,1	-5%	37,2	18%	42,7	-8%	11,4	66%	2,2	-41%	5,8	3667%	1,2	-52%	21,6	-15%	16,5	8%	314	-12%	314	-12%	314	-12%	314	-12%	314	-12%	314	-12%																				
21 Svalbard	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																				
99 Flere fylker/Utland/ikke fordelt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																					
SUM	718	18%	414	-40%	826	-22%	961	14%	367	-12%	399	49%	340	72%	305	-7%	144	15%	781	13%	811	1%	6125	1%	6125	1%	6125	1%	6125	1%	6125	1%	6125	1%																				

Tabellene ligger også som vedlegg. Se side 386

3.4 Delmål 1 – Flere gode gründere

Innledning

Innovasjon Norge skal stimulere gründere og oppstartsbedrifter til å utnytte sine muligheter for vekst. Målet er ikke å etablere flest mulig bedrifter, men at flest mulig lovende nyetableringer overlever og utnytter sitt vekstpotensial. Selskapet prioriterer tre innsatsområder:

- Flere globale gründere, dvs. gründerbedrifter med internasjonalt markedspotensial og som satser internasjonalt fra første dag.
- Flere levedyktige gründere, dvs. gründerbedrifter som evner å vokse og overleve på sikt.
- Sunnere gründerkultur, dvs. mer attraktivt å være gründer.

Med «gode» gründere mener vi gründere (bedrifter inntil tre år) som evner å realisere sine ambisjoner gjennom å skape verdier og vokse.

Norge trenger flere gode gründere som starter nye og lønnsomme bedrifter. Forskningen viser at entreprenørskap og nye bedrifter er drivere bak endring, innovasjon og omstilling i økonomien. Samtidig eksisterer markedssvikt i bedrifters tidlige oppstartsfaser, og denne resulterer i fravær av privat kapital til oppstartbedrifter i denne tidlige fasen. Markedssvikten fører i hovedsak til at verdien av entreprenørskap er høyere for samfunnet enn for de enkelte private aktørene, og at vi får en underetablering sett fra et samfunnsøkonomisk perspektiv. Innovasjon Norges innsats inn mot målgruppen gründere begrunnes i behovet for å styrke oppstartsbedriftenes evne til å overleve og realisere vekst.

Totalt ble det registrert 45 050 nye foretak de tre første kvartalene i 2015, som er to prosent flere enn i samme periode i 2014. Av disse nyetableringene var imidlertid 61 prosent enkeltpersonforetak og kun 36 prosent aksjeselskap. Blant sistnevnte finner vi gründerbedrifter med vekstambisjoner. Det er bekymringsfullt at for få gründerbedrifter vokser og blir vekstselskaper. Alt for mange forblir små, og få velger å ekspandere til internasjonale markeder¹².

På den annen side har positiviteten rundt gründerkap i Norge aldri vært større enn nå. Blant et utvalg spurte i befolkningen svarer hele 83 prosent¹³ at de synes gründerkap er attraktivt.

Innovasjon Norge merker denne positive utviklingen på flere områder;

- For det første har vi hatt en stor økning i antall søknader på Etablerertilskudd i 2015. Det er flere årsaker til dette, ikke minst situasjonen i Norge hvor næringslivet blir tvunget til omstilling, noe som igjen utløser entreprenørskap og behov for kapital. Men Innovasjon Norge har også gjennomført et omfattende mobiliseringsarbeid i hele landet som har bidratt til økt etterspørsel etter etablerertilskudd.
- For det andre ser vi en økning av ulike innovasjonsmiljøer samt arenaer som Startup Extreme på Voss og Oslo Innovation Week. Innovasjon Norge har gitt oppstarthjelp til flere av disse miljøene og arrangementene for å bidra til å bygge et sterkere økosystem for innovasjon og entreprenørskap samt en sterkere gründerkultur.
- Etterspørsel etter pre-såkn kapital og nye såknfond er stor.

¹² http://sikt2014.no/files/SIKT_Rapport_Final_22.09.14.pdf

¹³ OECD

- I tillegg har Invest in Norway gjennom sitt internasjonale nettverk introdusert flere norske gründere for internasjonale investorer og potensielle samarbeidspartnere. Slike koblinger er viktige for å øke internasjonale investeringer i norske oppstartsbedrifter og samarbeid med internasjonalt næringsliv, og gjør det ytterligere attraktivt å være gründer i Norge.

Gjennom «Drømmeløft» prosessen våren 2015 kom det klare anbefalinger fra private og offentlige aktører på hva som skal til for å skape enda bedre forutsetninger for gründervirksomhet i landet. Nærings og fiskeridepartementet påpekte høsten 2015 også behovet for økt fokus på entreprenørskap med lanseringen av Gründerplanen. Den inneholdt mange gode tiltak for hvordan man skal skape morgendagens arbeidsplasser i Norge.

Vi har lagt både anbefalingene fra «Drømmeløftet», tiltak i Gründerplanen og vår egen erfaring gjennom mange år med tidligfase selskaper til grunn for videreutvikling av våre tjenester i 2015/2016.

Suksessformelen for å nå målet om «Flere gode gründere» er kombinasjonen av **kapital, kompetanse og nettverk**. I tillegg må tilbudene på disse områdene være riktig tilpasset selskapenes behov avhengig av hvor langt de har kommet i oppstartsprosessen.

Den største utfordringen er mangel på *kompetent tidligfase risikokapital* som for eksempel kapital fra forretningsengler¹⁴. Denne type kapital ble trukket frem i «Drømmeløft» prosessen som en avgjørende faktor for å lykkes med internasjonalisering og vekst for oppstartsselskaper. Et viktig fokus for Innovasjon Norge i 2016 vil derfor nettopp være å se på hvordan virkemidlene vi forvalter, kan bidra til å utløse mer privat risikokapital samt tiltrekke mer internasjonal risikokapital og kompetanse til Norge.

Kompetanseprogrammene og tilgang på nettverk er ofte det første gründere nevner som verdifulle tjenester fra Innovasjon Norge, - kapital er nødvendig, men ikke nok. Dette støtter oppunder hypotesen om at kombinasjonen av de tre tilbudene er avgjørende og viktig for vekst og suksess hos selskapene.

Flere av klyngene har i dag en høy andel gründerselskaper¹⁵ noe som gir muligheter for samarbeid mellom gründere, etablerte bedrifter og store selskaper. Deltakelse i klyngene gir dermed tilgang til både kompetanse og nettverk i form av partnerskap og potensielle kunder. Det offentlige spiller også en viktig rolle både som innkjøper og rollemodell. Gjennom OFU ordningen legger vi til rette for at gründere mer effektivt kan bli en leverandør inn til det offentlige.

Norske oppstartsselskaper markerer seg innen nye mulighetsområder som blant annet utdanningsteknologi, finansiell teknologi, IT-sikkerhet, delingsøkonomien, sosialt entreprenørskap, tingenes internet, bioøkonomi, havrommet og kreative næringer. Nye næringer med stort potensiale bør derfor løftes frem og styrkes gjennom både klyngevirksomhet og finansieringsvirkemidler slik at bedriftene klarer å hevde seg i internasjonale markeder.

Innovasjon Norge ga i 2015 tilsagn for 1,0 mrd. kroner til gründere som utgjorde 28 prosent av de samlede tilsagn over departements budsjettposter. I tillegg kommer verdien av Innovasjon Norges rådgivnings-, kompetanse- nettverks-, og profilerings tjenester.

Tjenester som i hovedsak er innrettet mot delmål 1 er presentert nedenfor og inkluderer:

- Etablerertilskuddet landsdekkende og distrikt
- Mentortjenesten

¹⁴ Forretningsengler i Norge, Menon publikasjon nr. 15/2010, Leo Gründefled et.al.

¹⁵ Selskaper under 5 år

- IPR rådgivning
- Satsning på kulturnæringen
- Preså Korn ordningen
- Kvinnesatsingen
- Internasjonalisering gjennom kompetansetjenestene «Global Entrepreneurship»
- Gründertelefonen og Gründerguiden
- Vekstkapital for Gründere i Nord - Akseleratorprogrammet og Forretningsengler i Nord-Norge

I tillegg benytter oppstartsbedrifter (inntil tre år) også i stor grad øvrige finansieringstjenester som låneordningene, miljøteknologiordningen, Forsknings- og utviklingskontrakter, Såkornfond ordningen mv.

Mål 2015¹⁶

For å få frem flere gode gründere lå mye av fokuset vårt i 2014 på å bygge en sunnere gründerkultur og heve statusen til norske gründere.

I 2015 har målet vært å videreutvikle tjenesteporteføljen generelt (kapital, kompetanse og nettverk) og kapitalvirkemidlene spesielt. I tillegg har vi hatt som ambisjon å bygge et sterkere økosystem for kapital med spesielt fokus på forretningsengler samt fokus på samspillet mellom gründere og etablerte store selskaper, skape flere «power couples». Innretningen på preså Korn midlene som ble delt ut i 2015 har vært en av flere tiltak for å styrke økosystemet for kapital. Målet har også vært å levere høy kvalitet på nye oppdrag, pluss at vi har jobbet målrettet med forenkling, tilgjengeliggjøring og effektivisering av tjenestene våre.

Hovedaktiviteter 2015

Videreutvikling av kapitalvirkemidler, digitalisering, tilgjengeliggjøring og effektivisering er stikkordene for mye av aktivitetene som har blitt gjennomført i 2015 for å nå målene. Vi har også gjort et stort mobiliserings og profileringsarbeid for å styrke omdømmet til Innovasjon Norge hos landets gründere og innovasjonsmiljøer.

Ny innretning av Etablerertilskuddet (ETIL) – styrket kommersialiseringsinnsats og forbedret måloppnåelse

I 2014/2015 ble det gjort store endringer i etablerertilskuddet. Virkemiddelet ble delt inn i 2 faser: Markedsavklaring (Fase 1) og Kommersialisering (Fase 2), samt opptil 100 prosent finansiering av eksterne kostnader i Fase 1 og opptil 75 prosent i Fase 2. Hensikten var å gi mindre tilskudd til flere i Fase 1 og større tilskudd til færre i Fase 2. På denne måten gir vi flere muligheten til å teste ut gode ideer i tidlig fase, og de som oppnår markedsaksept, får muligheten til å realisere og kommersialisere sine prosjekter.

Pre-så Kornkapital

Innovasjon Norge fikk i 2015 i oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet å opprette et nytt virkemiddel kalt pre-så Kornkapital. Hensikten med virkemiddelet er å gjøre bedriftene investorklare gjennom å tilføre kapital og kompetanse, utvikle innovasjonsmiljøene, samt, utvikle engleinvestormiljøene. Målgruppen er innovative oppstartsbedrifter, yngre enn tre år, med høyt vekstpotensial. Pre-så Kornkapital kommer i den fasen selskapet skal forberede seg på vekst og hvor det har vært lite kapital tilgjengelig for bedriftene.

¹⁶ Mål, prioriteringer og retning som er gitt i oppdragsbrevet og som gjelder enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 1 – utover det som er trukket frem her - omtales i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post. Det samme gjelder aktiviteter, resultater og vurdering av disse.

De 40 mill. kroner som ble delt ut i 2015, var rettet mot selskaper som er tilknyttet en kommersialiseringsenhet ved et universitet eller en høyskole (TTO) eller inkubator. Nye midler vil bli annonsert i 2016, også disse rettet mot forretningsenglenettverk.

Effektivisering og redusert saksbehandlingstid

Saksbehandlingstiden på ETIL ble redusert kraftig i løpet av 2015 samtidig som etterspørselen økte betraktelig, mye pga. omstillingsbehov i fylkene sør og vest. Som et ledd i mer effektiv søknadsbehandling og bedre og enklere informasjon, implementerte alle distriktskontorene seminaret «Fra ide til marked» som er et viktig mobiliseringstiltak for gründere i tidlig fase.

Nettbasert veiledning og – rådgivningstjeneste om immaterielle rettigheter

I 2015 fikk Innovasjon Norge i samarbeid med Patentstyret i oppgave å utvikle en digital tjeneste for å øke fokuset på immaterielle rettigheter næringslivet. Resultatet ble nettsiden iprhjelp.no. Til tross for at immaterielle verdier ofte er kunnskapsbedriftens aller viktigste konkurransefortrinn, er det få selskaper som utnytter mulighetene sine ved bruk av ipr fullt ut. Med det nye nettstedet iprhjelp.no som ble lansert i samarbeid med Patentstyret i 2015, håper vi å snu denne trenden. Vi opplever allerede økt interesse og bevissthet fra kunder og næringsliv.

Etablering av Gründersenteret

I 2015 er det lagt ned et stort arbeid i digitalisering av tjenester, spesielt i søknadsprosessen til Etablerertilskudd fase 1, ny plattform for e-søknad og «Mine sider» for gründere. For å gjøre tilbudet til gründere enda bedre og mer effektivt ble det opprettet et eget Gründersenter i Sogn og Fjordane. Gründersenteret overtar i løpet av våren 2016 alle etablerertilskudd søknader i fase 1, noe som bidrar til mer effektiv og enhetlig saksbehandling. I tillegg betjener dette senteret Gründertelefonen. Gjennom daglig, direkte kontakt med markedet samt sentralisert saksbehandling vil Gründersenteret opparbeide verdifull kunnskap om tidligfase gründere.

Satsning på kreative næringer - Verdiskapingsprogram for Kulturnæringen

Næringer innen kreativ industri har blitt en viktig del av norsk økonomi og er en bransje for fremtiden. Innovasjon Norges nysatsing på kreative næringer startet opp høsten 2013, som en konsekvens av regjeringens nye handlingsplan for kultur og næring. Målsettingen er økt verdiskaping og profesjonalisering for næringen, gjennom en rekke kompetansebyggende tiltak.

Satsingen er basert på fire tiltak: Kompetanse/Kurs, Mentortjeneste, Bedriftsnettverk og Samlokalisering/Nettverk i samsvar med hva vi mener er suksesskriterier for at gründere skal lykkes. De tre første har Innovasjon Norge ansvaret for, det siste er Kulturrådets ansvar. Med disse tiltakene jobbes det sammen for å bidra til økt kompetanse innen kunst- og kulturbasert forretningsutvikling, samt å synliggjøre en koordinert virkemiddelinsats.

I 2015 startet arbeidet med oppdraget «*Spill ut i verden*» som handler om å løfte norsk spillindustri samt å øke eksporten av spill næringen i Norge. Arbeidet med pilotprogrammet er startet og interessen fra næringen er stor.

Store nye satsninger 2017 – Vridning fra tilskudd mot lån i tidlig vekstfase: Oppstartlån

Ut fra våre erfaringer med lånevirkosomhet til bedrifter under tre år, ser vi at gründerbedrifter har høy tilbakebetalingsgrad. En gjennomgang av risikolån gitt til bedrifter som var tre år eller yngre i tildelingsåret og utbetalt i perioden 2005-2007, viste tap på rundt 30 prosent av lånene. I tidlig vekstfase mener Innovasjon Norge at lån er et bedre virkemiddel enn tilskudd.

Vi har levert inn et forslag gjennom «Store nye satsninger 2017» for å styrke lånevirkosomheten vår slik at vi kan tilby et «Oppstartslån» til unge selskaper i vekst og skaleringsfasen gjennom risikolåneordningen.

Utover ovennevnte har vi også gjort et stort mobiliserings- og profileringsarbeid for å styrke omdømmet til Innovasjon Norge hos landets gründere og innovasjonsmiljøer.

Vurdering, resultater og effekter

Vurdering av måloppnåelsen for 2015

Her vil vi oppsummere de viktigste resultater, effekter og avvik under delmål 1, «Flere gode gründere¹⁷».

Vi er godt fornøyd med å ha levert en stor innsats inn mot gründere og oppstartsbedrifter i 2015 med mål om å få fram flere gode gründere i norsk næringsliv. Økte rammer til den landsdekkende etablerertilskuddsordningen innebar at etablerertilskudd økte til 275 mill. kroner (+ 87 prosent), hvilket innebar 938 tilsagn (+134 prosent) ble gitt til oppstartsbedrifter i 2015. Sammen med en markant økning av behandlede henvendelser til Gründertelefonen, en betydelig raskere saksbehandlingstid, etablering av pre-såknfond ordningene og nettbasert IPR bistand, mener vi å ha lagt et godt fundament for et høyt antall kommende kommersialiseringsprosjekter med stort verdiskapingspotensial og samfunnsøkonomisk effekt.

Der vi har gjort størst endringer for gründere i 2015 er Etablerertilskuddet. Det er vanskelig å dokumentere effekten av endringene som er gjort på *Etablerertilskuddet* foreløpig, men vi ser at om lag 45 prosent av selskapene som har fått fase 1 også får fase 2 i løpet av en tre års periode. Dette tallet gir gode signaler om at innretningen har fungert godt.

Vekstambisjoner, internasjonalt potensiale og nyhetsverdi er de sentrale kriteriene for å gi tilskudd i begge faser. I fase 1 «Markedsavklaringsfasen» skal gründeren sannsynliggjøre nyhetsverdi og markeds potensial samt få en bekreftelse i markedet. De som derimot får tilskudd til fase to «kommersialiseringsfasen», har validert sin forretningsidé og kan dokumentere både nyhetsverdi og markeds potensial. Det er for tidlig å si noe om hvilke effekter ny policy har i forhold til målet om flere gode gründere. Men gjennom en innretning av tjenesten som følger smidige og effektive oppstartsprosesser (Lean Start-up), mener vi at vi har styrket muligheten for å nå målet. Uavhengig av ny policy er bedriftene som mottok tilskudd i 2015 i en tidlig oppstartsprosess. Det vil derfor ta flere år før vi kan dokumentere vekst- og verdiskaping.

Ser vi nærmere på de bedriftene som mottok ETIL fase 1 i 2013 ser vi at totalt 45 prosent av disse selskapene også har mottatt ETIL fase 2 i løpet av perioden 2013-2015. Vi mener dette tallet gir gode signaler om at innretningen har fungert godt. En akseptabel andel av selskapene og innenfor normalen utvikler seg videre og kvalifiserer for ETIL fase 2, mens 55 prosent av prosjektene ikke har markedets rett eller ikke kvalifiserer videre for Innovasjon Norges virkemidler. Dette mener vi er innenfor normalen og faktisk et høyere tall enn vi forventet. Vi er fornøyd dersom ca. 30 prosent av selskapene kvalifiserer videre for ETIL fase 2. Det sies at 7 av 10 selskaper ikke har livets rett, overlevelsesraten er noe høyere for våre virkemidler og samsvarer godt med disse funnene. Det er ikke slik at alle selskaper og prosjekter skal overleve eller bli finansiert.

Etablerertilskuddet i fase 2 blir ofte matchet med ekstern kompetent kapital. Det er noe underkommunisert at våre tilskudd faktisk er med i mange tilfeller på å utløse privat ekstern kapital som er viktig både for å tilføre kapital og kompetanse til selskapene.

¹⁷ Vurderinger med resultater og effekter av enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 1 er omtalt i oppdragsgiver rapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post

Det innføres for øvrig ny policy for driften av etablerertilskuddet i 2016 for en bedre forvaltning av midlene. Driften vil bli fordelt ut til regionene med egne rammer per kvartal, ut ifra rammen er det regionens ansvar å velge de beste og mest egnede prosjektene. På denne måten evner vi å styre rammen til virkemiddelet på en god måte.

Vi har generelt hatt ens satsning på økt kompetansetilbud til gründere som vil ut i internasjonale markeder samt styrking av økosystemet for innovasjon og entreprenørskap i Norge. Det er vanskelig å måle effekten av ulike initiativ vi har gjort, men vi får tilbakemeldinger på at programmer som Business Bootcamp og TINC har bidratt både til å løfte selskaper, men også vært med på å øke kompetansen til innovasjonsmiljøer som inkubatorer, næringshager og akseleratorer. Vi ga fødselshjelp til initiativet «Angel Challenge» i regi av Startup Norway i 2015 og dette har resultert i at Angel Challenge nå lanseres i alle store byer i Norge i 2016 og flere investeringer og forretningsenglenettverk er allerede opprettet som en ringvirkning av dette.

Vi opplever en økt pågang av nye selskaper, men merker oss også at selskaper vi har jobbet med noen år nå har styrket seg og er klare for vekst. Vi har derfor spilt inn et oppstartslån til «Store nye satsinger» for å være rigget slik at vi kan hjelpe selskapene med finansiering i tillegg til kompetanse i deres vekstfase.

Resultater

Nedenfor følger en gjennomgang av MRS indikatorene med kommentarer på sammenheng mellom innovasjonsnivå og prosjektrisiko, avvik og interessante funn.

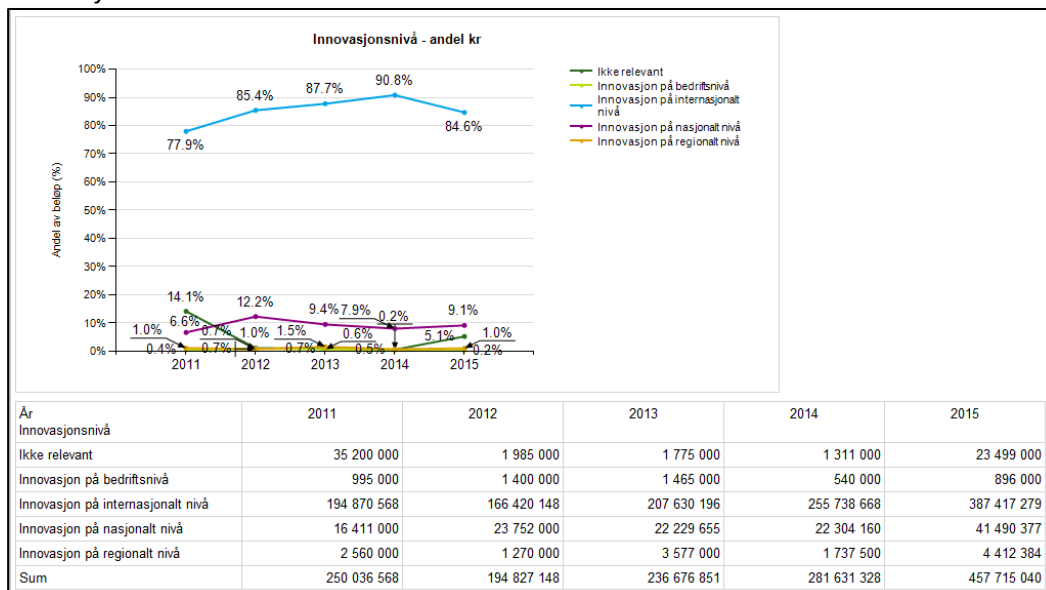
Tilskudd

Innovasjonsnivået på tilskudd gitt til bedrifter tre år eller yngre har holdt seg høyt hele perioden, men med en svak tilbakegang fra 2014 til 2015. Etablerertilskudd, fase I og II, stod for litt over halvparten av tilskuddsbevilgningene til disse bedriftene. Av andre betydelige virkemidler brukt på bedrifter i denne aldersklassen var IFU/OFU (23 prosent) og miljøteknologi (17 prosent). Bevilgninger til prosjekter med innovasjonsnivå «ikke relevant» utgjorde inndekning av administrasjon og gjennomføringskostnader, samt finansiering av ekstraordinære IT-kostnader litt over 70 prosent.

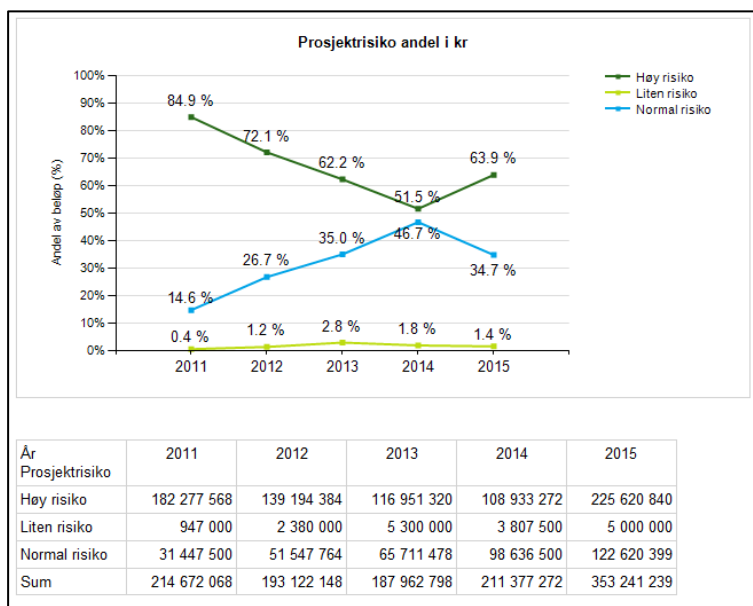
Prosjektrisikoen har falt siden 2011, men økte noe det siste året. Innvilget beløp vokste også betydelig fra 2014 til 2015 for bedriftene vi her ser på. Veksten kom nesten utelukkende innenfor virkemiddelgruppene IFU/OFU, miljøteknologi og etablerertilskudd. Bevilgninger til prosjekter med liten risiko har for hele perioden ligget lavt. (Det er kun de prosjektene hvor prosjektrisiko er oppgitt som er tatt med i figuren og tabellen, derfor er ikke summene i de to tabellene sammenfallende.) Etablerertilskudd fase en blir prosjektrisiko utelukkende satt til «Uspesifisert», og denne gruppen utgjorde i 2015 nesten 60 prosent.

Det er vanskelig å se noen klar sammenheng mellom innovasjonsnivå og prosjektrisiko. Vi kan ikke si at en økning i innovasjon på internasjonalt nivå medfører økt prosjektrisiko.

Innovasjonsnivå – tilskudd



Prosjektrisiko – tilskudd*



*:Prosjektrisiko «Uspesifisert» og «IR» er ikke tatt med.

Forholdet mellom driftsrisiko og prosjektrisiko

2014				2015			
Driftsrisiko	Prosjektrisiko			Driftsrisiko	Prosjektrisiko		
	Liten risiko	Normal risiko	Høy risiko		Liten risiko	Normal risiko	Høy risiko
Høy driftsrisiko		54	147	Høy driftsrisiko		54	206
Lav driftsrisiko	0	77	132	Lav driftsrisiko	0	96	144

Figur 3: viser sammenhengen mellom driftsrisiko og prosjektrisiko for landsdekkende etablerertilskudd, miljøteknologi og IFU/OFU. Kun bedrifter over tre år.

Innovasjon Norge er opptatt av å følge med på at risikoprofilen på tilskuddsprosjekter er i henhold til vedtatt finansieringspolicy. Denne sier at vi ikke skal finansiere prosjekter med lav prosjekt- og driftsrisiko med tilskudd. Bildet over er derfor i hovedtrekk slik vi forventer at det skal være, men andelen hvor både prosjekt- og driftsrisiko er høy, er i overkant av forventet.

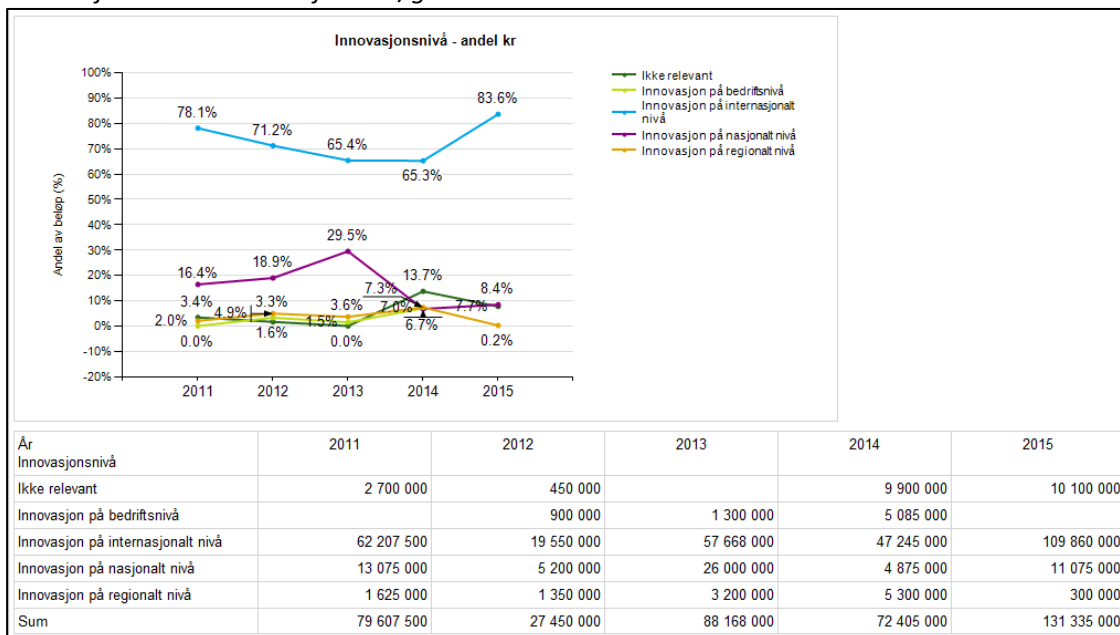
Innovasjonslån/garantier

Innovasjonsnivå på internasjonalt nivå har økt med nesten 20 prosent for innovasjonslån og garantier. Nesten 90 prosent av bevilgningene i denne kategorien, totalt sett, er landsdekkende risikolån. Landsdekkende garantier derimot bidrar lite i forhold til totalen (7 prosent). I denne kategorien ligger i tillegg den første bevilgningen av lån til pre såkorn fond. Sammen med finansiering av fiskefartøy og kvoter dominerer disse bevilgningene prosjektene uten innovasjon.

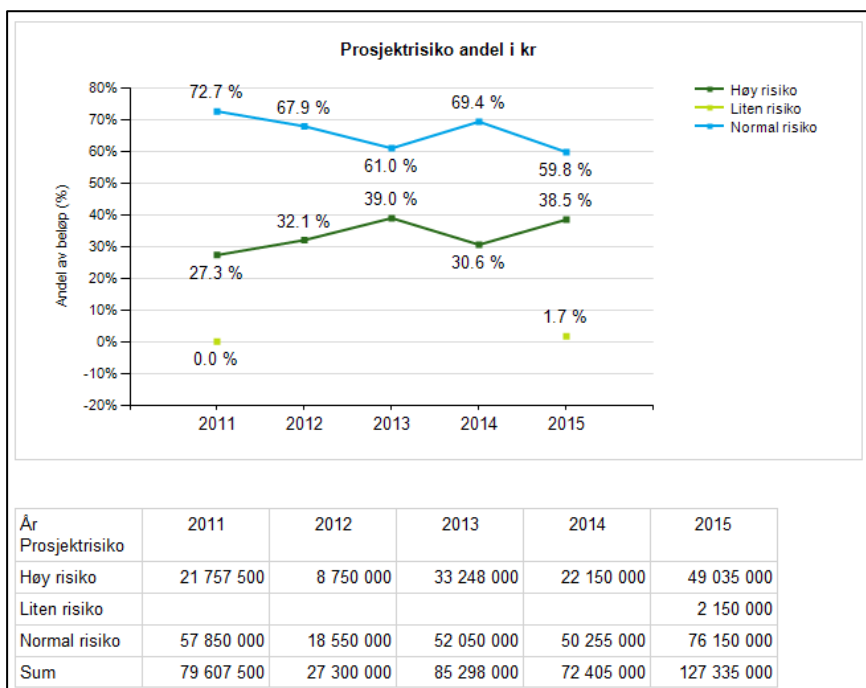
Prosjektrisikoen for innovasjonslån og garantier har i snitt økt noe i perioden 2011-2015. Vi har fortsatt en overvekt av prosjekter med normal risiko, men trenden er nedadgående. Prosjekter med lav risiko har i perioden ikke blitt finansiert gjennom dette finansieringsinstrumentet.

Ser vi de to indikatorene opp mot hverandre kan det se ut som vi både har en økning i innovasjon på internasjonalt nivå og økende prosjektrisiko, men det er såpass små endringer at det er mer nærliggende å konkludere med at innovasjonsgraden og risikoprofilen på prosjektene har ligget stabilt i perioden. Tar vi en titt på hvordan sikkerheten for disse lånene og garantiene har vært finner vi at sikkerheten for lånene har ligget stabilt i perioden.

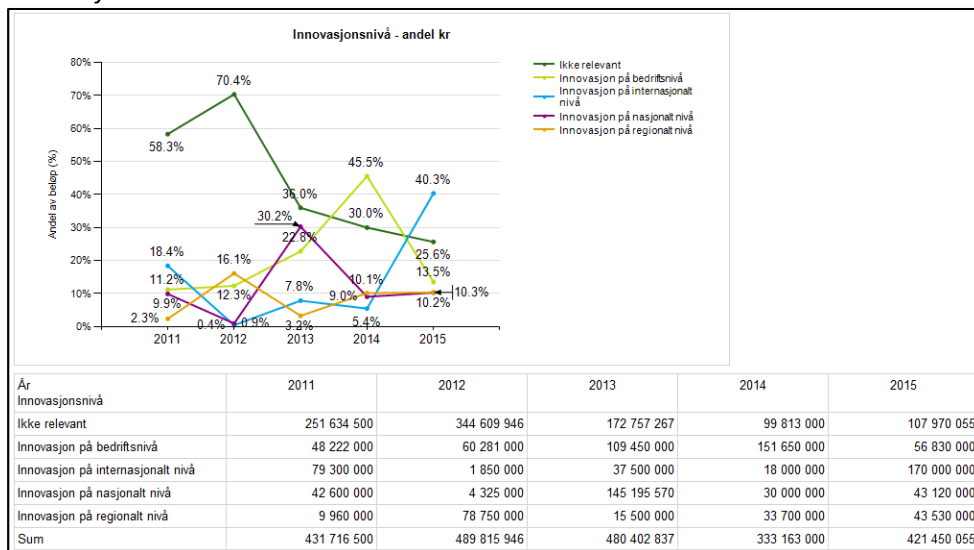
Innovasjonsnivå – innovasjonslån/garantier



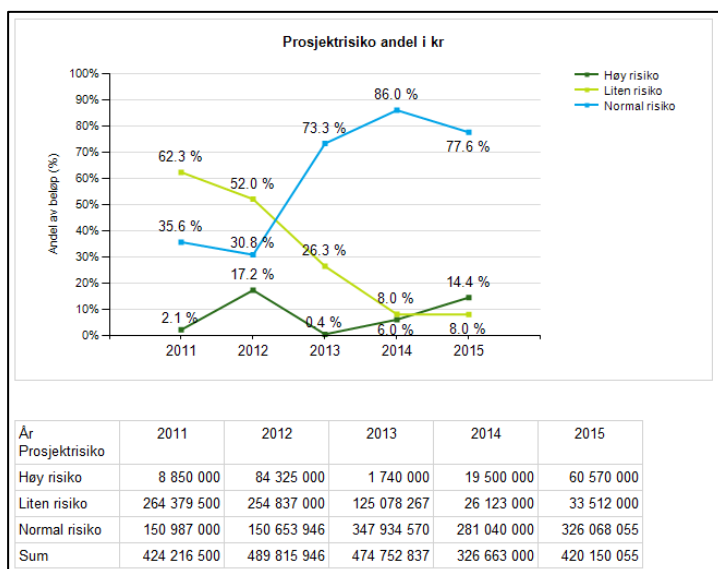
Prosjektrisiko – innovasjonslån/garantier*



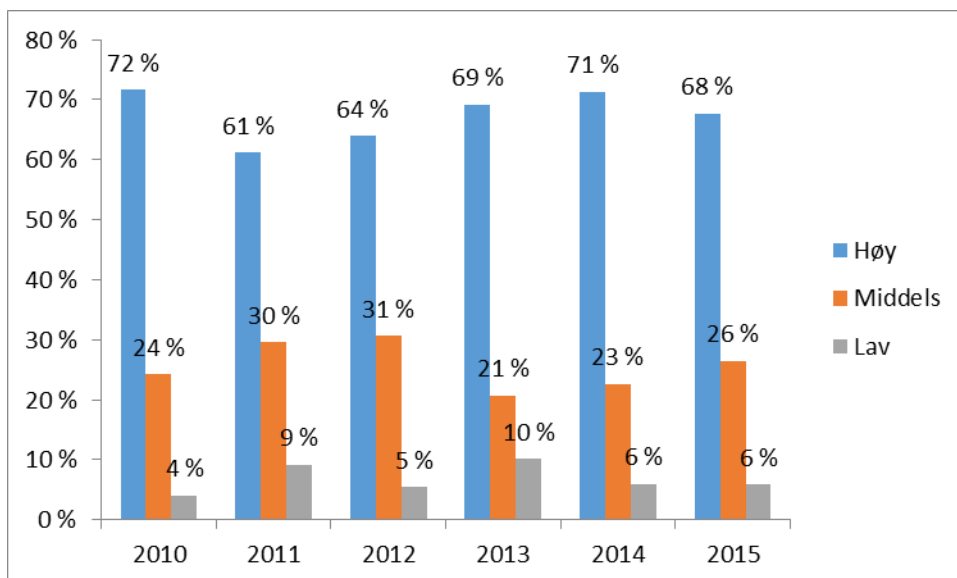
Innovasjonsnivå – lavrisikolån



Prosjektrisiko – lavrisikolån

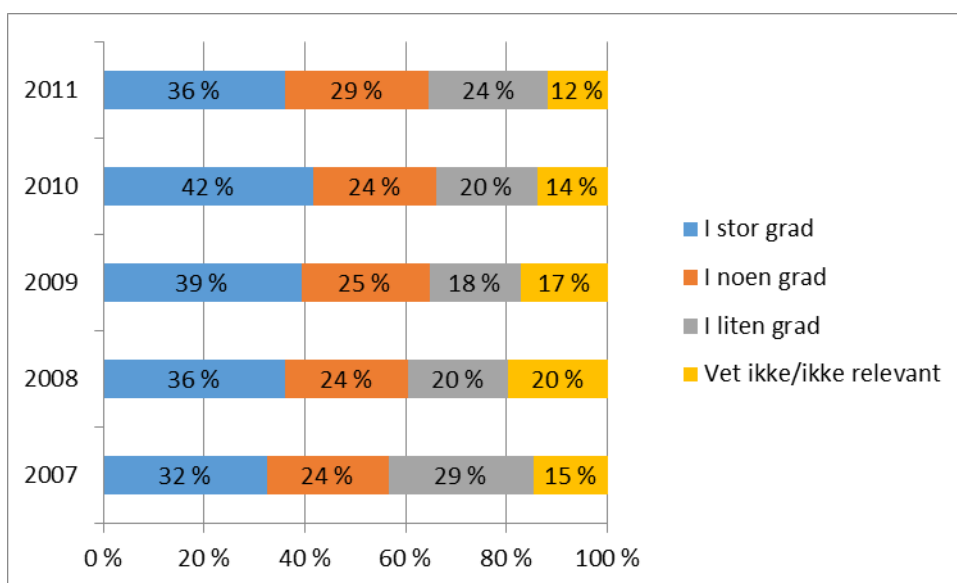


Den siste kundeeffektundersøkelsen viser en liten nedgang i andelen med høy addisjonalitet, men andelen lav holder seg heldigvis lavt. Det har med andre ord vært en glidning mot middels addisjonalitet de siste par årene. En årsak til dette kan være økte rammer for Etablerertilskudd og introduksjon til fase 1-tilskudd, noe som har gjort at flere kan nyte godt av virkemiddelet og at terskelen for å få er noe lavere enn før.



Figur 4: Utviklingen i addisjonalitet for bedrifter 3 år eller yngre i bevilgningsåret.

Gründerne som fikk bistand fra Innovasjon Norge er generelt mer positive til hvilken effekt dette hadde på kompetansenivået til selskapet, enn hva de mer etablerte bedriftene svarer. Med utgangspunkt i kundene som fikk bistand i 2008, svarer en stadig mindre andel at de ikke vet om bistanden har økt kompetansenivået i bedriften. I samme periode svarer 60-66 prosent at prosjektet i stor eller noen grad har løftet kompetansen i bedriften. Det spørsmålet om kompetanse som fikk svakest oppslutning blant våre gründere var knyttet til eksport.



Figur 5: Utviklingen i kompetanse for bedrifter 3 år eller yngre i bevilgningsåret.

Effekter

Overlevelse og mervekst i omsetning er effektindikatorer under delmål 1.

Overlevelse

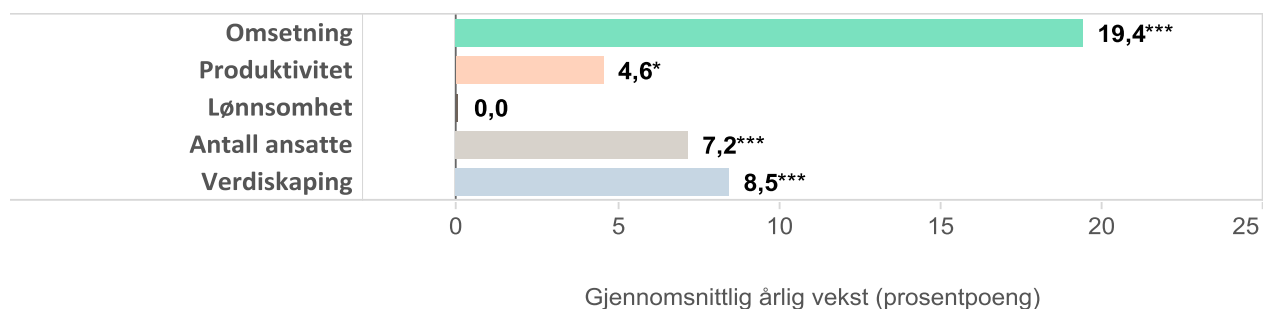
Som det fremgår av tabellen under er det små forskjeller i overlevelsesratene for Innovasjon Norge -gründere og kontrollgruppen. Men for alle årganger (2004-2008) er Innovasjon Norge -gründerne

«på den rette siden» sett i forhold til kontrollgruppen med noen små prosentpoeng. Vi vil være forsiktige med å overfortolke dette. Men når man ser på SSBs oversikter for hvor mange nyetableringer som overlever etter fem år, er det så lite som 30 prosent. I det perspektivet er jo +/- 70 prosent overlevelseshastighet etter fem år for Innovasjon Norge - gründere veldig bra. Så kan man spørre seg, burde ikke «Innovasjon Norge - gründerne» også være bedre enn kontrollgruppen? Det er forhold ved denne indikatoren som bør drøftes nærmere. For det første kan en tolkning være at man har vært veldig flink til å finne en god kontrollgruppe, og man derfor ikke finner noen store forskjeller.

SSB ser av regnskapene at vi går inn i mindre lønnsomme bedrifter enn kontrollgruppen initielt. Men støttende analyser på lønnsomhet viser at våre kunder utvikler seg like godt som kontrollbedriftene. Et annet forhold som kan trekke i begge retninger er at man verdsetter varig verdiskaping litt ulikt ulike steder i landet. Når man arbeider med teknologibedrifter rundt kunnskapsmiljøene er det ofte knyttet til en innovasjon, som kan ha ulik «levetid» og mye av den samfunnsøkonomiske gevinsten oppstår gjennom kunnskapsspredning til andre selskaper. Utviklingsselskaper innenfor teknologiområder og teknisk-faglig tjenesteyting er gjerne mer «flyktige» enn industribedrifter i distriktene. Dette kan slå ulikt ut for ulike deler av porteføljen. Vi har imidlertid bare overlevelseshastigheter for «alle». Siste årgang som har rukket å bli fem år i SSB-analysene, er 2008.

Overlevelseshastighet	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IN-gründer (2008)					100 %	96 %	92 %	88 %	82 %	70 %
Kontroll (2008)					100 %	94 %	86 %	80 %	75 %	66 %
IN-gründer (2007)				100 %	97 %	91 %	86 %	81 %	76 %	67 %
Kontroll (2007)				100 %	93 %	86 %	79 %	74 %	68 %	60 %
IN-gründer (2006)			100 %	93 %	88 %	83 %	80 %	75 %	71 %	65 %
Kontroll (2006)			100 %	91 %	86 %	81 %	76 %	71 %	66 %	59 %
IN-gründer (2005)		100 %	92 %	80 %	75 %	72 %	67 %	64 %	59 %	52 %
Kontroll (2005)		100 %	92 %	81 %	75 %	70 %	65 %	61 %	57 %	51 %
IN-gründer (2004)	100 %	94 %	87 %	79 %	77 %	71 %	66 %	60 %	57 %	51 %
Kontroll (2004)	100 %	93 %	86 %	76 %	71 %	66 %	61 %	58 %	54 %	49 %

Omsetning



Gründere under Innovasjonsoppdraget scorer høyt på mervest i omsetning. Som støttende analyse tok vi med score på mervest i produktivitet, som er meget positiv for denne gruppen, bedriftsøkonomisk lønnsomhet som ser ut til å følge utviklingen i kontrollgruppen og positive estimater både for mervest i antall ansatte og verdiskaping. Det er interessant å se at produktiviteten bedrer seg såpass mye, selv om både verdiskaping og antall ansatte øker parallelt. Når både teller og nevner i arbeidsproduktiviteten øker om lag like mye, kunne man kanskje ikke forvente et så godt effektestimater.

Avvik

Etterspørselen etter etablerertilskudd i 2015 var «eksponentiell» og allerede ved 2. tertial ble det nødvendig å se på muligheter for å internt omdisponere midler fra tapsfond, og dernest forespørre NFD om mulighetene for ekstraordinære bevilgninger i løpet av annet halvår. I juni 2015 ble ca. 40 mill. kroner omdisponert fra tapsfond til etablerertilskudd. I oktober 2015 var denne og den opprinnelige bevilgningen brukt opp, men takket være ytterligere overføringer på 60 mill. kroner i november slapp vi i stor grad å vente med behandlingen av mange søknader til 2016.

Innovasjon Norge lykkes dermed ikke med å fordele statsbudsjettetrammen for etablerertilskudd jevnt over året. Den foreliggende økonomiske situasjonen og den ekstraordinære etterspørselen gjorde dette ikke mulig. Pågangen av søknader har vært svært høyere enn forventet og forbruket har således vært høyere enn antatt. Hovedårsakene til dette mener vi skyldes:

- a. *Generelt økt interesse for entreprenørskap:*
Innovasjon Norge opplever at interessen for entreprenør- og gründerskap er sterkt voksende. Det blir i stadig større grad oppfattet som positivt å være gründer.
- b. *Økonomisk omstilling:*
Interessen for entreprenørskap har også sammenheng med den omstillingen som nå skjer i norsk økonomi og næringsliv. Mange fylker er under omstilling på grunn av svikt i oljebransjen, noe som tvinger frem behov for nye bedrifter og arbeidsplasser. Dette har utløst stor interesse for nyskaping og entreprenørskap.
- c. *Mobilisering:*
Innføring av seminaret «Fra idé til marked», med workshops og tilstedeværelse i gründermiljøer og generelt offensiv markedsføring av ordningen i hele landet. I mobiliseringsarbeidet inngår også økt kapasitet på Gründertelefonen og tilrettelegging av en ny møteplass/blogg for gründere på nett.
- d. *Overheng av saker fra 2014:*
En rekke etablerere som ikke fikk sine søknader behandlet i 2014 sto tidlig i køen for tildeling fra tilskuddsrammen for 2015.
- e. *Endringer i ordningen med Etablerertilskudd:*
Endring på innretning av ordningen i 2014/2015. Denne finansieringsordningen har alt i alt fått en innretning som gjør den svært attraktiv for gründere.
- f. *Redusert saksbehandlingstid:*
Samtidig har Innovasjon Norge i 2015 som mål å redusere saksbehandlingstiden for etablerertilskudd fra 60 til 4 dager. Reduksjonen i saksbehandlingstiden har gitt et tempo i tildelingene som også har bidratt til et raskere forbruk av etablerertilskudd.

Innovasjon Norge vil i 2016 se på hvorledes vi kan innrette oss noe annerledes.

Mål for 2016 - Fra breddeidrett til eliteidrett

I løpet av 2015 har vi brukt mye ressurser på å rigge oss for å jobbe effektivt og digitalt med gründere i tidligfase for å ha mer ressurser til de gode prosjektene som har kommet noe lenger i

utviklingsfasen, og hvor Innovasjon Norges innsats er avgjørende. I 2016 ønsker vi å fortsette dette arbeidet å jobbe videre med følgende områder:

Mobilisere mer privat tidligfase risikokapital gjennom nettverk for forretningsengler og møteplasser for vekst

Det eksisterer få nettverk i Norge for forretningsengler og forskning/undersøkelser viser at et av hindrene for å investere i tidligfaseselskaper er mangel på kompetanse om investeringsprosess og risiko ved å investere alene. I 2015 har Innovasjon Norge pilotert et kompetanseprogram i Nord-Norge for forretningsengler og vekstkapital, samt et program i Oslo ved navn «Angel Challenge» sammen med organisasjonen Startup Norway.¹⁸ I 2016 vil vi se videre på hvordan Innovasjon Norge kan bidra til å mobilisere flere forretningsengler i Norge både med kompetansetiltak og gjennom eksisterende finansieringsvirkemidler.

Internasjonalisering gjennom kompetansetjenestene «Global Entrepreneurship» og akseleratorprogrammer

Gjennom blant annet læringsarenaene TINC, GET og Business Bootcamp i Norge og utlandet har 202 deltakere fra 158 selskaper «trent» på internasjonalisering og forberedt seg på internasjonal vekst. Selskapene forteller oss gjennom programmene og evaluering at de bidrar til å redusere risiko ved inngang til nye globale markeder gjennom bruk av Innovasjon Norges kompetanse og nettverk.

Programmet TINC i Silicon Valley vant våren 2015 prisen for beste norske akseleratorprogram under Nordic Innovation Award. I 2016 vil vi undersøke hvordan vi kan tydeliggjøre disse kompetansetjenestene i samspill med øvrige kompetansetjenester i Innovasjon Norge. Dette for å forenkle porteføljen vår ovenfor næringslivet.

Vi opplever en stor etterspørsel etter akseleratorprogrammer i Norge og flere private initiativer er allerede i gang. Innovasjon Norge ønsker å bidra til denne positive trenden med fødselshjelp og samarbeid til gode prosjekter som kan gagne et mangfold av norske gründere og at vi vil være utløsende i utviklingen av slike kompetansemiljøer nasjonalt.

Sosialt entreprenørskap

Sosialt entreprenørskap er et område som har fått stort fokus i 2015. Verden står ovenfor store utfordringer som må løses og sosialt entreprenørskap er et verktøy for å løse disse utfordringene som også byr på store forretningsmessige muligheter. I Emerging Markets-programmet i India økes kompetansen på vinn-vinn-forretningsmodeller. Rådgiverne i NOREPS jobber i økende grad for å åpne dørene for norske gründere inn mot FN-, det humanitære- og utviklingsmarkedet, og gründere blir stadig mer relevant i denne sektoren, i takt med det digitale skiftet. I løpet av 2016 vil vi definere hvilken rolle Innovasjon Norge bør ha innen feltet sosialt entreprenørskap og videreutvikle eksisterende initiativer.

¹⁸ SE i oppdragsgiverrapporten under KMD rapportering på postnivå «Akseleratorprogrammet» og «Forretningsengler i Nord-Norge»

3.5 Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter

Innledning

Innovasjon Norge skal bistå både de nyskapende bedriftene med internasjonale ambisjoner og bredden av norsk næringsliv som arbeider for å sikre sin konkurransekraft og lønnsomhet. Selskapet prioriterer tre områder:

- Flere internasjonale vekstbedrifter
- Flere nyskapende bedrifter
- Økt produktivitet og lønnsomhet i bedrifter

Med vekstkraftige bedrifter mener vi bedrifter eldre enn tre år.

Innovasjon Norge ga i 2015 tilsagn for 2,6 mrd. kroner til målgruppen bedrifter som utgjorde 70 prosent av de samlede tilsagn over departements budsjettposter. I tillegg kommer verdien av Innovasjon Norges rådgivnings-, kompetanse- nettverks-, og profileringstjenester.

Etter at Innovasjon Norge har tatt en tydelig posisjon på entreprenørskap, har mange fått en oppfatning av at Innovasjon Norge er mest relevant for nye og unge vekstbedrifter. Dette understøttes av vekst i bevilgninger til gründere, bl.a. over Innovasjon Norges landsdekkende Etablerertilskuddsordning, globale læringsarenaer, såkornforn og pre- såkornfond. Dette er bra og understøtter analyser som viser hvor viktig oppstartsselskaper er for å skape fremtidens jobber.¹⁹

Samtidig er investeringer i kunnskapsbaserte nyetableringer investeringer for fremtiden, hvor det vanligvis går mange år før oppstartsbedriftene realiserer vekst og nye arbeidsplasser. Norsk økonomi er nå inne i en krevende strukturell omstilling, som gjør at vi må skape jobber både på kort og lang sikt for å kompensere for bortfall av verdiskaping og eksportinntekter fra olje- og gassvirksomheten.

I dagens situasjon erfarer vi at det mangler ressurser for å stimulere til omstilling i eksisterende næringsliv. I dag har vi fått denne muligheten gjennom Miljøteknologiordningen, men trenger i tillegg andre ressurser til å kunne bygge en mer solid bro fra tidligfase prosjekter til markedsintroduksjon og vekst og skalering.

I 2015 har Innovasjon Norge opplevd stor etterspørsel fra det etablerte næringsliv på jakt etter nye forretningsområder og markeder. Norsk økonomi er avhengig av at flere bedrifter lykkes med vekst og skalering. Norsk næringsliv er karakterisert av stort innslag av småbedrifter og hele 90 prosent av alle norske foretak har under 10 ansatte. Mange av disse har et uforløst vekstpotensial.²⁰

Opprettholdelse av et høyt velferdsnivå forutsetter at vi har et næringsliv som har konkurransekraft til å kunne forsvare et høyt lønnsnivå og sikre god fortjeneste. Høy nok verdiskaping finner vi primært i høyt spesialiserte nisjer som kan finne veien til globale verdikjeder. Dette vil ofte være avansert kunnskapsbasert industri eller produsenter av muliggjørende teknologier som morgendagens næringsliv og samfunn trenger.²¹ For høyt spesialiserte virksomheter med stort verdiskapingspotensial er størrelsen på hjemmemarkedet ofte den største begrensningen for videre vekst. Det er denne delen av næringslivet som bør få størst oppmerksomhet fra det offentlige.

¹⁹ <https://www.civita.no/2015/10/07/myter-om-jobbskaping>

²⁰ I følge tall fra SSB er det bare 1,3 prosent av alle bedrifter som hvert år kan defineres som høyvekstbedrifter. Rundt 15 prosent av Innovasjon Norges kunder oppfyller hvert år kriteriene for høyvekstbedrifter og gaseller.

²¹ Kilde: Drømmeløft rapporten, Innovasjon Norge, mai 2015

EU peker på sju store, viktige samfunnsutfordringer som verden står overfor: klima, energi, helse, transport, sikkerhet, mat og et inkluderende samfunn. FNs 17 bærekrafts-mål fokuserer på de samme problemstillingene. Det er store utfordringer, men i løsningene av disse, ligger det store markedsmuligheter - også for norsk næringsliv. Innovasjon Norge vil bidra til at næringslivet kan unytte de områdene hvor Norge har et komparativt fortrinn. Vi vil bidra til norske bedrifter skal komme opp med løsninger innenfor flere av de globale utfordringene, som er gode bidrag til å gjøre verden til et bedre sted. I Norge har vi et en høykompetent arbeidsstokk, vi har en tillitsbasert modell og flate strukturer, som gjør oss produktive og godt rustet til å konkurrere i front internasjonalt, til tross for at vi har et høyt kostnadsnivå.

Men vi må erkjenne at for bedriftene kan det være svært risikofyllt å konkurrere internasjonalt og det kan kreve store investeringer både hjemme og ute i markedene, samt kompetanse og nettverk. Det er her Innovasjon Norge kan utgjøre en avgjørende forskjell, med tilgang på relevante kapitalvirkemidler, samt tilgang på relevant kompetanse om internasjonal forretningsutvikling og markedsforståelse, koblet med gode nettverk i de internasjonale markedene.

Vekst i verdiskapingen kan også oppnås ved å få allerede etablerte bedrifter til å øke sine vekstambisjoner. Men Norge mangler en god nok kultur for at bedrifter har og uttrykker høye vekstambisjoner, og mange sier seg fornøyd med den omsetningen de har nådd – og dermed er mindre sultne på vekst. Basert på de erfaringene og suksessen vi har hatt med akseleratorprogrammet TINC og de øvrige globale læringsarenaene for oppstartsselskaper, ønsker Innovasjon Norge å ta en tydeligere rolle med å bidra til at også etablerte små og mellomstore bedrifter øker sine vekstambisjoner. De skal bli inspirert og utfordret til å tenke større tanker, sette seg høye mål og til å satse internasjonalt. Vi ser at bedriftenes manglende vekstambisjoner også kan ha en sammenheng med manglende kompetanse på internasjonal forretningsutvikling og mangel på gode nettverk, ikke minst internasjonalt. Målet vårt er å gi bedriftene med tilstrekkelige forutsetninger den nødvendige tryggheten og inspirasjonen til å satse.

En studie fra Sverige²² viser at mange selskaper som har ambisjoner om vekst, er usikre på hvordan de skal skape vekst og at de mangler kompetanse på dette. Her hevdes det også at de fleste teorier og metoder som beskrives i lærebøker og i management-litteratur på området passer best for de helt store, veletablerte selskapene.

I Deloitte's²³ undersøkelse «Vekst i næringslivet» trekker ledere både i store og små bedrifter fram det å ha en god forretningsidé, vare eller tjeneste som svarer på et markedsbegrep, som den viktigste faktoren for å skape vekst.

Å få på plass en god forretningsidé basert på varer eller tjenester som har potensial for å bli etterspurt i markedet, er samme type utfordringer som oppstartsselskaper har. Innsikt i gründermetodikk og lean startup-tankegang, inkl. testing og validering mot potensielle kunder og at forretningsidéen virkelig løser et reelt kundeproblem, er like relevant for etablert næringsliv som for oppstartsbedrifter.

Kompetanse om forretningsutvikling, internasjonalisering og markedsforståelse – basert på det som nå ofte omtales som «moderne entreprenørskaps-tankegang» - er med andre ord like relevant for de mer modne bedriftene som for oppstartsselskaper. Vi styrker derfor dette arbeidet og tar en tydeligere rolle overfor mer modne selskaper med vekstpotensial. Vi bidrar til at de kan realisere sitt potensial – også internasjonalt - gjennom å få tilgang på kompetanse om internasjonal forretningsutvikling og markedsforståelse og å få sparring med relevante rådgivere både lokalt, fra våre utekontorer og fra utekontorenes internasjonale nettverk.

²² Lars Diethelm og Michael Engström: «Snabbväxarnas hemligheter», 2015, basert på forskning av Thomas Ahrens.

²³ Deloitte: Rapporten «Vekst i norsk næringsliv», mai-15

Studier viser at internasjonal konkurranse er den viktigste driveren for økt innovasjon og produktivitet²⁴. For hvert år som går mellom etablering av et foretak og start av internasjonal aktivitet, jo mindre blir foretakenes evne til å konkurrere internasjonalt (NIFU, 2011). En EU-studie peker på markedsorientering er en kritisk suksessfaktor for at bedrifter skal lykkes med innovasjon og vekst²⁵. Markedsorientering og internasjonalisering er viktige faktorer for vekst og verdiskaping og må bygges inn i bedriftenes forretningsmodell fra dag en.

Mål for 2015²⁶

2015 har vært et omstillingsår for Innovasjon Norge, hvor vi har gjort noen endringer i utviklingsretningen på delmål 2 - området, som vi først vil se resultater av i 2016. Vi ønsket å utfordre etablert tankegang og se på helhetsbildet og sammenhenger mellom virkemidler og tjenester innenfor områdene finansiering, rådgivning og kompetanse.

Stikkord for utviklingsretningen har vært å legge vekt på sammenhengen mellom finansierings- og kompetanse/nettverk-tjenester og å fjerne oss fra «silo»-tankegangen. De bærende elementene i vårt utviklingsarbeid har vært å legge grunnlaget for en portefølje med tre tjenestetypene: finansieringstjenester, rådgivnings-/kompetanse-tjenester og EU-tjenester. Alle disse tre tjenestetypene skal ha en tydelig vinkling for at bedriftene skal tenke bærekraft / grønt skifte/ samfunnsutfordringer og for at bedriftene skal ha høye internasjonale vekstambisjoner.

Det er disse fem «bryterne» vi vrir på for å få frem flere bedrifter med vekstambisjoner og vekstpotensial og dermed øke måloppnåelsen på delmål 2:



For å mobilisere vekstkraftige bedrifter har alle Innovasjon Norges regioner i Norge nå fått på plass egne, dedikerte kunderådgivere på vekst og internasjonalisering. Rollen innebærer å ha et hovedansvar for mobilisering av bedrifter med vekstpotensial, og spesiell fokus på de med

²⁴ Econ P Pöyry, 2010

²⁵ Meeting the Challenges of 2020» EU Report, 2011

²⁶ Mål, prioriteringer og retning som er gitt i oppdragsbrevet og som gjelder enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 2 – utover det som er trukket frem her - omtales i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post. Det samme gjelder aktiviteter, resultater og vurdering av disse.

internasjonalt vekstpotensial, hvor Innovasjon Norge kan bidra med «cash, competence og/eller connections». De skal utfordre bedrifter i sin region på høyere internasjonale ambisjoner og se på mulighetene for å få de store virksomhetene i sin region til å være lokomotiver.

Vi har dermed lagt grunnlaget for at Innovasjon Norge i 2016 kan ta en tydeligere posisjon på å bidra til at norske bedrifter øker sine vekstambisjoner, ved at de blir inspirert og utfordret til å tenke større tanker, sette seg høye mål og satse internasjonalt.

I 2015 har vi vridd på disse fem «bryterne» for å øke måloppnåelsen på delmål 2:

1. Riggje fremtidens kapitalvirkemidler:

Tilpasse og utvikle og INs kapitalvirkemidler for risikoavlastning ved skalering og vekst slik at de er tilpasset behovet til fremtidens vekstbedrifter. Stikkord har vært å se på mulighetene for selskaper i vekstfasen og legge grunnlaget for en vekstlånsgarantiordning fra Innovasjon Norge overfor banker.

2. Bidra til at norske bedrifter øker utnyttelsen av EUs innovasjonsprogram Horisont 2020:

Deltakelse i EU-programmer og EØS-programmer er viktig for norske bedrifters internasjonalisering, nettverk og vekst. Det handler om mye mer enn penger fordi det også gir muligheter til samspill med europeiske bedrifter og dermed innsikt, kompetanse og erfaring fra et av norsk næringslivs viktigste geografiske markeder.

3. Løfte frem, forenkle og forsterke våre internasjonale kompetansetjenester:

Internasjonaliseringstjenestene innen kompetanse og rådgivning har fremstått både fragmentert og overlappende, og det har vært oppfattet som vanskelig å kommunisere sammenhengen mellom tjenestene. Vi setter oss mål om at deler av leveransene av tjenestene skal effektiviseres og forenkles gjennom digitalisering, og gjennom å utvikle selvhjelpsverktøy for kundene. Samtidig ønsker vi å gå i retning av en til mange tjenester vs. en til en tjenester. Det vil si kompetanseprogrammer hvor mange bedrifter deltar sammen, men som inneholder individuell rådgivning tilpasset den enkelte deltakende bedrift.

4. Utfordre bedriftenes globale vekstambisjoner:

Undersøkelser vi har gjort i 2015 viste at mange bedrifter ikke har høye nok internasjonale vekstambisjoner og at bedriftene har lite bevissthet rundt dette. Samtidig konstaterte vi at våre internasjonale rådgivnings- og kompetansetjenester må ha tydeligere elementer som kan bidra til å løfte ambisjonsnivået for vekst og skalering, på samme måte som våre kompetansetjenester for globale gründere har.

5. Bidra til bærekraftig vekst og grønt skifte, og bidra til å skape nye, internasjonalt

konkurransedyktige, norske løsninger på viktige samfunnsutfordringer, ved å bygge koblingsarenaer og utløse mer krevende og stabil etterspørsel etter nye og unike løsninger til bruk i det offentlige. Vi har valgt å fokusere på områdene helse og velferdsteknologi, smart cities, bioøkonomi, havrommet, reiseliv og opplevelsesnæringene og ren energi.

Hovedaktiviteter 2015²⁷

1. Vi rigger fremtidens kapitalvirkemidler

De siste årene har det vært mindre utvikling og endring på våre finansielle tjenester enn på andre tjenester. I 2015 har vi derfor utfordret etablert tankegang hvor man ofte ser hver finansieringstjeneste separat og i sin «silo». Vi har ønsket å se nærmere på hvilket handlingsrom vi har og hvordan vi kan designe fremtidens kapitalvirkemidler. Det første resultatet av dette har vært å sørge for at bedriftene får enklere tilgang til EU-midler, enten istedenfor eller i tillegg til våre ordninger.

Som et ledd i å rigge fremtidens kapitalvirkemidler ser vi også på muligheten for å vri finansiering for vekstbedrifter fra tilskudd til lån, slik at midlene rekker lenger. Vi ser også på introduksjon av vekstlån som skal dekke opp rommet mellom etablerertilskudd fase 2 og risikolån - altså midt i «blodbadet». Skal vi lykkes med å bidra til den nødvendige omstillingen i norsk næringsliv, må vi få større muskler og tette hullet mellom etablerertilskudd fase 2 og IFU/OFU med et risikolån/vekstlån.

I lys av bedriftenes omstillingsbehov, har vi også sett på mulighetene for å bruke risikolån også til kapitalstyrking for skalering av produksjonen og internasjonalisering.

Generelt har det i 2015 vært stor etterspørsel etter alle typer finansiering, men særlig stor når det gjelder etablerertilskudd og risiko-/innovasjonslån. God pågang av søknader til etablerertilskudd betyr på litt sikt god rekruttering til gruppen vekstbedrifter, med mange som vil ha behov for risiko-/innovasjonslån og OFU/IFU, og kompetanse-, nettverks og rådgivningstjenester fremover.

Det har vært stor etterspørsel også etter OFU- og IFU-tilskudd og tilskudd under Miljøteknologiordningen. Det samme gjelder flerbedrifts-tjenester som bedriftsnettverk og FRAM, FRAM Marked spesielt.

På OFU/IFU har det vært en betydelig økt etterspørsel gjennom 2015, med særlig stor økning fra bedrifter i Vest-Agder, Hordaland og Sør-Trøndelag. Totalt er det innvilget over 365 mill. kroner. Pågangen kan bl.a. forklares med at mange bedrifter innenfor olje- og gassnæringene ser mulighet til å bruke ledig kapasitet til utviklingsprosjekter for å få flere ben å stå på. I dette inngår også etterspørsel fra bedrifter som har utviklet teknologi for oljebransjen og som ser at teknologien kan benyttes i andre sektorer, som fornybar energi, energieffektivisering, samfunnsikkerhet og helse.

EU-finansiering – samfinansiering med nasjonale midler og EØS-finansieringsordningene

Vi har i 2015 løftet frem samfinansiering mellom nasjonalt og europeisk virkemiddelapparat og de mulighetene Norges tilknytning til EU gir, og som Norge betaler store summer til EU for å få tilgang til. Dette er en svært viktig finansieringskilde i den omstillingen Norge er inne i, men også et ukjent område for store deler av norsk næringsliv.

I tillegg til Horisont 2020-programmet, gir Norges deltakelse i EU-programmer tilgang til en rekke finansielle instrumenter forvaltet av Den europeiske investeringsbanken (EIB) og Det europeiske investeringsfondet (EIF). Norsk næringsliv har faktisk direkte låneadgang i EIB, og indirekte tilgang til låne- og egenkapitalinstrumenter forvaltet av EIF. Norske bedrifter har eksempelvis mulighet til å låne MEUR 7,5 dersom de regnes som innovative eller raskt voksende. Her er det store muligheter

²⁷ Hovedaktiviteter for de operative delene av virksomheten, inkl. enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 2 er omtalt i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post. Det gjelder bl.a. markedsaktiviteten på utekontorene m.v.

for å realisere store prosjekter ved at man kombinerer virkemidler på nasjonalt nivå, f.eks. Miljøteknologiordningen eller OFU/IFU, med lånemuligheter på europeisk nivå.

Dette er muligheter som fortsatt i stor grad er ukjent for store deler av norsk næringsliv, da tidligere EU-programmer har vært svært forskningstunge. Det er et stort potensial for at norske bedrifter kan utnytte mulighetene i langt større grad og Innovasjon Norge er godt i gang med å senke terskelen for at norske bedrifter skal kunne nyttiggjøre seg EUs ordningene I begynnelsen av 2016 lanserte vi «Seal of Excellence»-ordningen, en finansieringsordning for godkjente prosjekter i fase 1 av SMB-instrumentet som er etablert for å løfte frem flere fase 2 prosjekter. Også store bedrifter har mulighet for soft funding i form av tilskudd og både støttebeløpene og støttesatsen er ofte høyere enn hva vi har i Norge. Vi ønsker å promotere EU-mulighetene for næringslivet sterkere overfor større bedrifter i 2016.

Innovasjon Norge forvalter også en tilskuddsramme på ca. 650 mill. kroner under EØS-finansieringsordningene. Innovasjon Norge er i tillegg partner med programforvaltere i seks mottakerland for tilsvarende beløp. Norske bedrifter deltar i ulike prosjekter og får tilskudd i samarbeid med partnere i mottakerlandene. Nettverket EEN (Enterprise Europe Network) der Innovasjon Norge er norsk avtalepartner, bidrar til slike samarbeidsprosjekter. I 2015 har det vært avholdt en rekke arrangementer og tiltak for å knytte EØS-ordningene til videre prosjektutvikling i Horisont 2020. Innovasjon Norges arbeid med EØS-finansieringsordningene er rapportert i kapittel 7.6.1 under Rapportering av midler fra UD.

2. Norske SMB hevder seg godt i EUs innovasjonsprogram Horisont 2020

Stadig flere norske bedrifter viser interesse for EUs utfordringsbaserte innovasjonsprogram, Horisont 2020. Programmet er mer markedsorientert enn noen tidligere programmer og har en rekke markedsnære aktiviteter og sterkt fokus på kommersialisering og innovasjon.

Her satser EU på de beste av de beste ideene for å løse de syv samfunnsutfordringene som ble omtalt i innledningen. Norsk næringsliv må på banen, men dette er komplekse programmer og bedriftene trenger bistand på veien.

Innovasjon Norge har EU-rådgivere fordelt over hele landet som bistår med dette og tilrettelegger for at flere norske bedrifter med vekstpotensial nyttiggjør seg Horisont 2020-programmet, både hva gjelder innovasjon, internasjonalisering og tilgang på kapital.

Litt over ett år etter at SMB-instrumentet i Horisont 2020 startet opp, har 25 norske bedrifter allerede hentet tilbake over 70 mill. kroner. Det er dermed en stor økning i norske bedrifters gjennomslag i EU programmer i 2015. Innovasjon Norge har levert spesialiserte rådgivningstjenester til norske bedrifter som er kommet med i Horisont 2020 og vi trapper opp dette arbeidet ytterligere i 2016.

3. Vi løfter frem, forenkler og forsterker våre internasjonale rådgivnings- og kompetansetjenester og

4. Vi utfordrer bedriftenes globale vekstambisjoner

Internasjonalisering er en viktig driver for innovasjon og derfor skal våre tjenester tilpasses vekstbedriftene som bør og må løftes inn i et internasjonalt marked. Vi har behov for et næringsliv som tidlig orienterer seg internasjonalt og som utvikler løsninger som har verden som marked.

I 2015 ble det igangsatt to strategiske prosjekter som er sentrale for utviklingen av Innovasjon Norges kundeleveranser innen internasjonalisering, og for hvilke rolle kontorene i utlandet skal ha.

Et av resultatene av arbeidet er at kundekommunikasjonen må bli mindre produktorientert, og tydeligere på hvilke av bedriftenes behov som løses.

For å kunne vurdere relevansen av dagens tjenesteportefølje ble det gjennomført undersøkelser for å avdekke hvilke faktiske behov norske bedrifter har når de skal internasjonalt.

Undersøkelsene viste at Innovasjon Norge dekker kundenes behov, men at tjenestene hovedsakelig er rigget for å styrke selve gjennomføringen av en internasjonaliseringsprosess og å svare på bedriftenes bevisste behov. Samtidig fikk vi bekreftet at mange bedrifter ikke har høye nok internasjonale ambisjoner og at bedriftene har lite bevissthet rundt dette. Skal norske bedrifter bli globale vinnere må de eksponere seg internasjonalt og tenke globalt fra første dag. Innovasjon Norge vil i 2016 dreie tjenesteporteføljen overfor etablerte bedrifter slik at den bedre dekker behovet for å styrke bedriftenes kompetanse på internasjonal forretningsutvikling og lean startup tankegang.

Gjennom forenklingsprosjektet ble det også tydelig at våre internasjonale kompetanse- og rådgivningstjenester må ha elementer som kan bidra til å løfte selve ambisjonsnivået for vekst og skalering i etablert næringsliv. Vi må ha med «noe» som gjør at SMBer med internasjonalt vekstpotensial tør å tenke nye og større tanker og virkelig tør å heve ambisjonsnivået sitt. Dette er et behov vi vil vie større oppmerksomhet fremover.

Kompetansetjenesten FRAM Marked, som retter seg mot etablert næringsliv, svarer på noe av dette behovet og er et godt eksempel på økt satsing på internasjonalisering, med fokus på kompetanseutvikling. FRAM Marked retter seg mot SMB med vekstambisjoner og bidrar til å redusere risikoen og øke hastigheten ved satsing i internasjonale markeder.

I 2015 har det vært en tydelig dreining mot at initiativet til et FRAM Marked program kommer fra markedsrådgiverne ved utekontorene, som ser store markedsmuligheter i sitt land eller region for bedrifter innen spesielle sektorer eller nisjer. Mens det i 2014 bare var åtte utekontorer involvert i FRAM Marked, var dette nesten doblet i 2015 (14 utekontorer). I 2016 ligger det an til at 18 utekontorer er med. Det er ingen tvil om at markedsrådgiverne på utekontorene og deres nettverk av industrispesialister og mentorer tilfører merverdi til deltakerne, som får dem til å heve sitt ambisjonsnivå og bidra til å gi dem kompetanse og et kontaktnettverk slik at de får trygghet til å kunne gripe mulighetene og satse.²⁸

I tråd med planene har det vært en stor økning i aktivitetene i FRAM Marked i 2015. Sammenlignet med 2014 var det en tredobling både i antall programmer og i antall bedrifter i 2015 - fra to til seks programmer og fra 18 til 54 bedrifter. Fra 2015 til 2016 ligger det allerede nå an til å bli en ytterligere fordobling, med 12 programmer og 108 bedrifter.

Skills for scale-programmer – ikke bare for oppstartsbedrifter

Innovasjon Norge tilbyr lærings- og nettverksarenaer i sentrale huber rundt om i verden og bringer internasjonale eksperter til bedrifter der de befinner seg i Norge. Programmene under Global Entrepreneurship har som mål å stimulere til større internasjonalt fokus i tidlig fase; senke terskelen for å komme seg ut og på å teste forretningsmodell, få tilbakemeldinger fra markeder, avdramatisere internasjonalisering, skape nettverk for bedriften.

Oppstarts-bedriftene som har deltatt gir tilbakemelding om deltakelse har gitt dem helt andre og mye større ambisjoner, at de har lært mye om hva som skal til for å vokse og skalere («skills for scale») og fått en helt annen grad av trygghet. Vi tror at tilsvarende tilbud også kan egne seg for SMB'er med internasjonale vekstpotensial, spesielt på det å skalere («skills for scale»). Derfor piloterte vi høsten 2015 TEA programmet i London (Tech City Executive Accelerator) Programmet fikk gode tilbakemeldinger. Vi ønsker å se på om flere av programmene under Global Entrepreneurship også kan tilpasses og tilbys vekstbedrifter.

²⁸ FRAM Marked programmene har ikke vært evaluert, slik at vi bare har kundeuttalelser som bekrefter dette.

Som et ledd i digitaliseringen, har vi i 2015 gjort Eksporthåndboken gratis tilgjengelig på nett. Denne var tidligere en betalbar abonnementstjeneste, men er nå blitt et kollektivt gode, som alle norske bedrifter har tilgang til. Dette har ført til en dobling i antall brukere og nesten en firedobling av trafikken på nettsidene fra 2. halvår 2014 til 2. halvår 2015 (målt i antall «hits»). Undersøkelser viser at dårlig kjennskap til handelsregelverk kan være en hindring for vekst i utenlandske markeder.

5. Bærekraftig vekst, grønt skifte og norske løsninger på globale samfunnsutfordringer

Gjennom 2015 så vi et behov for at alle tjenestene måtte bli farget av Innovasjon Norges økte satsing på bærekraft i bredere forstand. Det ble vurdert som viktig å sikre at Innovasjon Norges operative apparat både på distriktskontor og utekontor i større grad bygger kompetanse om at bærekraft er konkurransekraft. Arbeid med et nytt opplæringsprogram for bærekraft for ansatte i organisasjonen ble igangsatt.

Miljøteknologiordningen er vårt fremste virkemiddel for å stimulere til «grønt skifte». Ordningen tilbyr risikoavlastning for pilot- og demonstrasjonsanlegg for ny miljøteknologi som forventes å gi framtidig verdiskaping i Norge. I 2015 var det stor interesse for ordningen og en betydelig økning i antall søknader. Det kom inn søknader på til sammen 1 mrd. kroner med en ramme på 330 mill. kroner. Det har vært spesielt stor økning av prosjekter innenfor vannsektoren, med renseteknologier og systemer for bedre vannforvaltning. Vi ser også en viss «kompetanseflytting» fra olje- og gass-sektoren til nye områder som fornybar energi, havbruk og renseteknologi. Men vi ser også at leverandørindustrien innen olje og gass jobber med ny teknologi som reduserer utslipp fra egen sektor og at bedrifter som tradisjonelt har vært leverandører til Olje og gass-sektoren nå orienterer seg mot nye markeder. Og at personer med kompetanse fra Olje og gass etablerer ny virksomhet innenfor andre sektorer, men med basis i sin kompetanse fra Olje og gass.

Vi bidrar til å skape nye, internasjonalt konkurransedyktige norske løsninger på viktige samfunnsutfordringer, ved å bygge koplingsarenaer og utløse mer krevende og stabil etterspørsel etter nye og unike løsninger til bruk i det offentlige.

Verden trenger nye måter å løse viktige oppgaver på, knyttet til helse og velferd, trygghet, utdanning og samferdsel. Omstillingsbehovet representerer et stort markedspotensial. Vi vil bidra til at norske vekstkraftige bedrifter utnytter dette mulighetsrommet til å bygge nye, sterke og internasjonale vekstnæringer. Vi har viktige forutsetninger på plass: en moderne offentlig sektor, utdannet, kunnskapsrik og kompetent arbeidskraft, avansert teknologi og innovasjonsvilje. Regelverket for offentlige anskaffelser er også under revidering, noe som skaper nye muligheter til å danne nye innovasjonspartnerskap. Vellykket samfunnsinnovasjon er også god næringspolitikk.

Vurdering, resultater og effekter

Her vil vi oppsummere de viktigste resultater, effekter og avvik under delmål 2, «flere vekstkraftige bedrifter» under NFDs virkemidler.²⁹

Vurdering av måloppnåelsen for 2015

Vi har lyktes med å integrere EU-kompetanse i hele organisasjonen slik at EUs virkemidler i større grad sees i sammenheng med de nasjonale og erstatter og supplerer disse der det er naturlig. Det har resultert i en stor økning i norske bedrifters gjennomslag i EU programmer i 2015 og norske bedrifter har hentet hjem over 70 mill. kroner fra SMB instrumentet i Horisont 2020.

²⁹ Vurderinger med resultater og effekter av enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 2 er omtalt i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post.

Vi er også godt fornøyd med at vi har lykkes med å dreie våre internasjonale rådgivnings- og kompetansetjenester mer i retning av en til mange, og i tillegg integrert relevant spesialistkompetanse i eksisterende kompetanseprogrammer. Vi er også godt fornøyd med den store økningen i de internasjonale FRAM Marked-programmene og at utekontorenes har fått en mye mer sentrale posisjon og kan bistå bedriftene med markeds-kompetanse og tilgang til sine kontakter og nettverk.

Resultater

- Andelen innovasjon på internasjonal nivå øker betydelig i 2015.
- Vi ser en meget positiv utvikling i addisjonalitet i 2015.

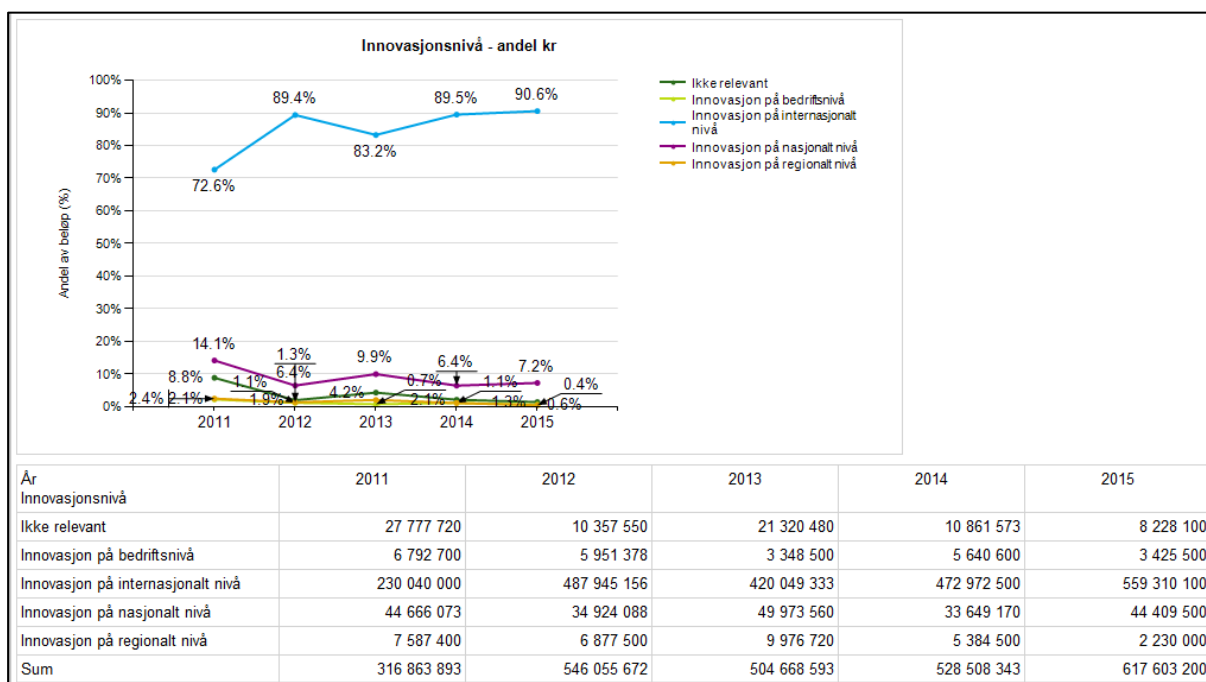
Her følger en gjennomgang av MRS indikatorene med kommentarer på sammenheng mellom innovasjonsnivå og driftsrisiko, avvik og interessante funn.

Tilskudd

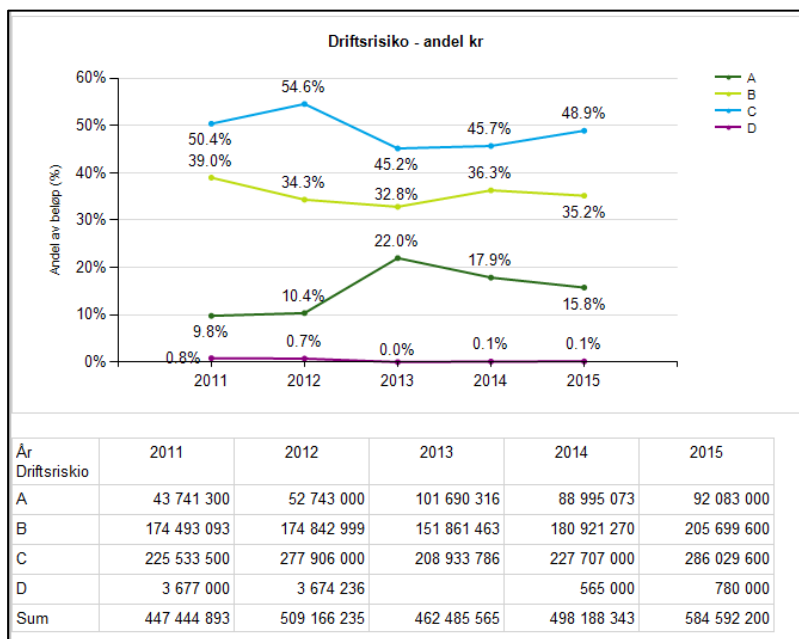
Innovasjonsnivået for tilskudd ligger høyt og har i tillegg økt de siste tre årene. Det er OFU/IFU og miljøteknologiordningen som står for 80 prosent av bevilgningene til prosjekter med innovasjon på internasjonalt nivå, målt i antall kroner. Bevilgningene til prosjekter hvor innovasjonsnivået er kategorisert til «Ikke relevant» utgjør bare litt over en prosent, og halvparten av denne andelen går til administrasjonsstøtte for distriktrettede såkornfond.

Driftsrisikoen for etablerte bedrifter eldre enn tre år som har mottatt tilskudd de siste fem årene har ligget nokså stabilt, 45-55 prosent av bevilgningene går til selskaper med høy risiko (C). OFU/IFU og miljøteknologi har omtrent lik risikoprofil, med en marginalt høyere driftsrisiko på OFU/IFU enn miljøteknologi. Ser man innovasjonshøyde og driftsrisiko i sammenheng kan det tyde på at innovasjon på internasjonalt nivå og høy driftsrisiko følger hverandre.

Tilskudd: Innovasjonsnivå



Tilskudd: Driftsrisiko



*Driftsrisiko «Uspesifisert» er trukket ut derfor er summene noe lavere for driftsrisiko enn for innovasjonshøyde.

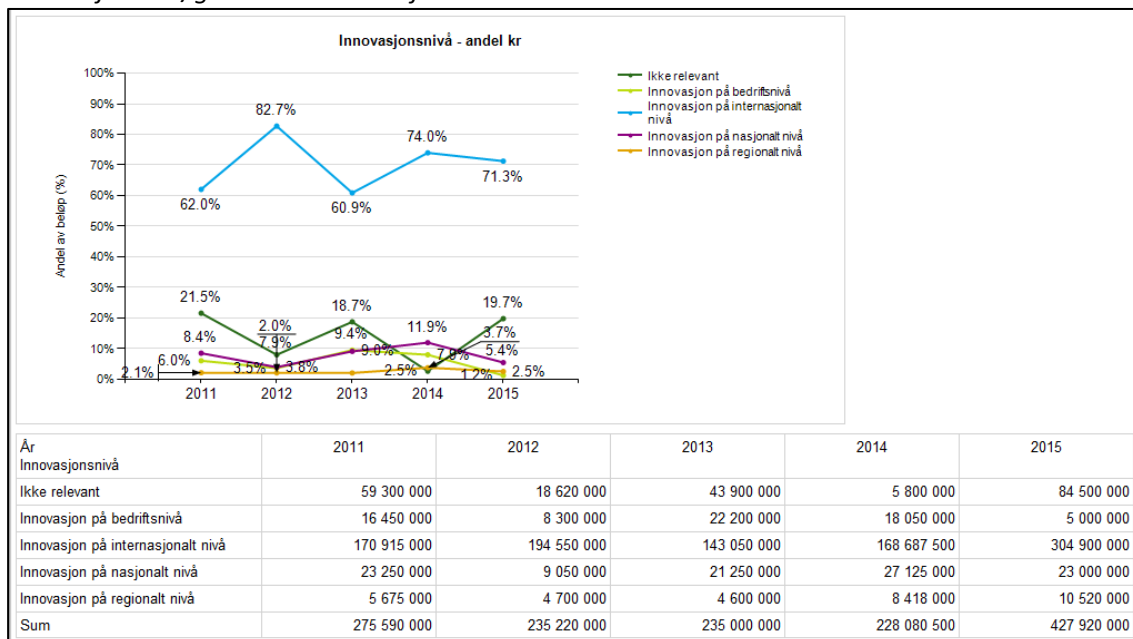
Innovasjonslån/garantier

Innovasjonsnivået til prosjekter finansiert med innovasjonslån og garantier har i all hovedsak ligget på internasjonalt nivå. Innovasjonslån alene stod for nesten 90 prosent av bevilgningene i 2015. Prosjekter med innovasjonsnivå «ikke relevant» skjøt fart fra 2014 til 2015. Dette skyldes delvis at bevilgningen til pre-så Korn fond (2015) ikke ble vurdert med hensyn på innovasjon, samt at det i 2014 var nesten ingen bevilgninger til prosjekter hvor innovasjonsnivået ble satt til «ikke relevant». I 2015 vokste bevilgningene til slike prosjekter hovedsakelig på grunn av to bevilgninger, hvorav en refinansiering og en større omstrukturering.

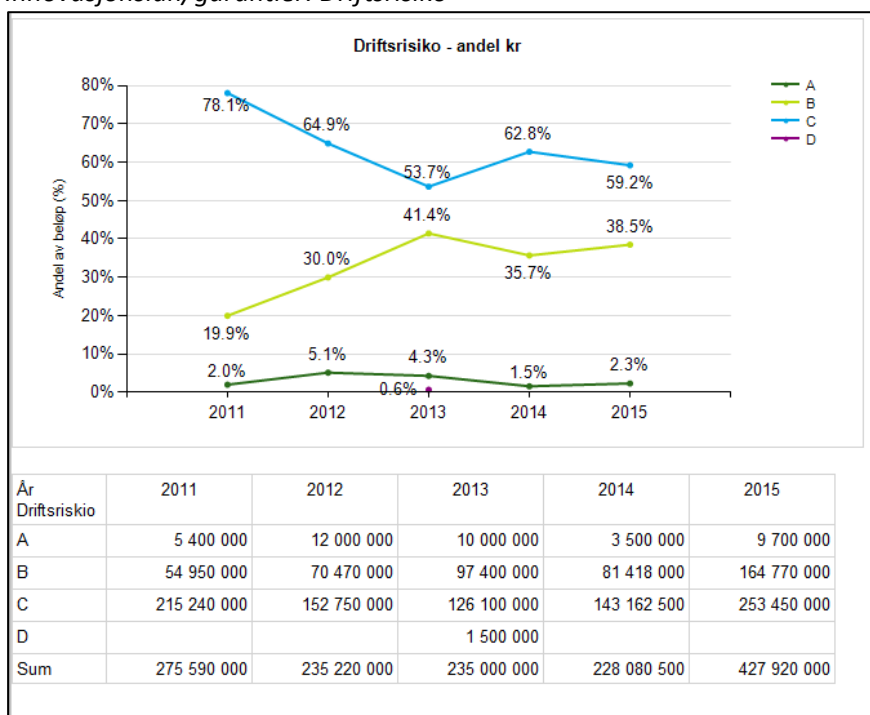
Driftsrisikoen for innovasjonslån og garantier har gått ned i perioden 2011-2015. Mens det i 2011 var nesten 80 prosent av bevilgningene som gikk til selskaper med høy driftsrisiko, var tilsvarende andel i 2015 på snau 60 prosent. Andelen som gikk til bedrifter med moderat driftsrisiko doblet seg i samme periode. Bevilgningene innovasjonslån økte med nesten 70 prosent fra 2014 til 2015, med en liten vridning mot lavere driftsrisiko. Pre-så Korn midlene stod for åtte prosent av bevilgningene innenfor innovasjonslån og garantier, og ble hovedsakelig gitt høy driftsrisiko, altså (C).

Ser man innovasjonshøyde og driftsrisiko i sammenheng tegner det seg et bilde vi kjenner igjen fra tilskudd. Innovasjon på internasjonalt nivå og høy driftsrisiko (C) følger hverandre, i hvert fall fra 2012 og frem til og med 2015. Utover dette har driftsrisiko og innovasjonshøyde ligget ganske stabilt fra 2013 og ut 2015.

Innovasjonslån/garantier: Innovasjonsnivå



Innovasjonslån/garantier: Driftsrisiko



Lavrisikolån

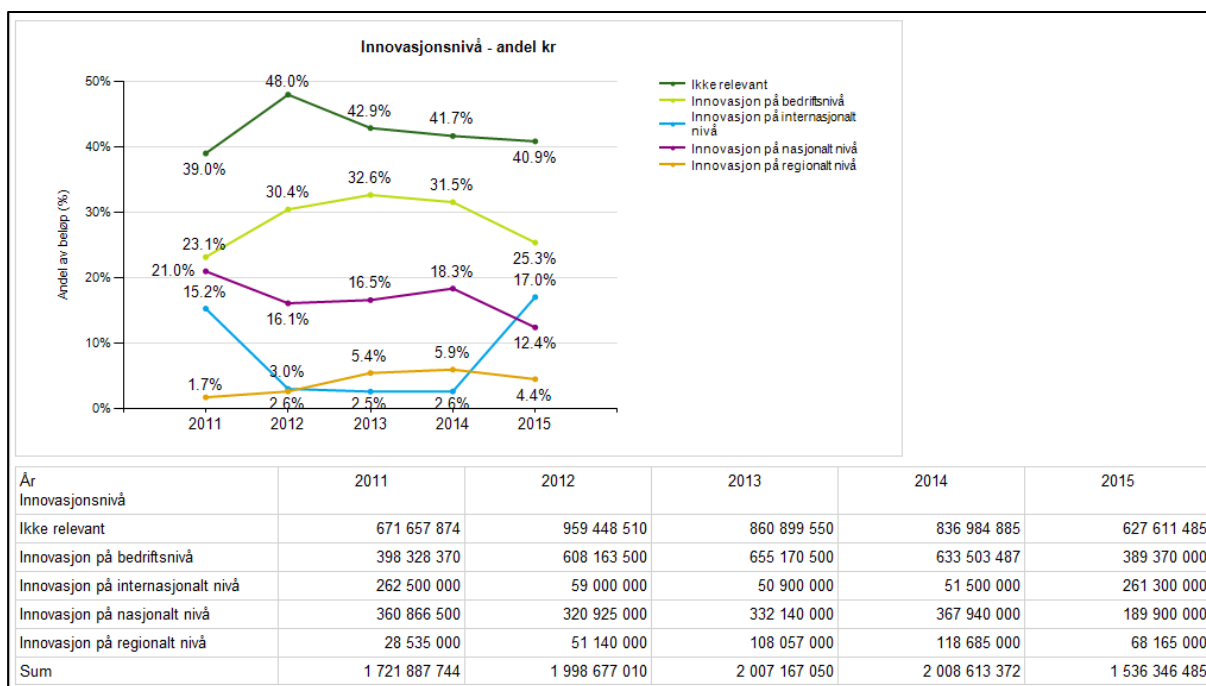
Innovasjonsnivået for bevilgninger av lavrisikolån er mindre viktig siden dette er markedslån hvor Innovasjon Norge skal opptre mer på linje som en forretningsbank eller kommersiell finansinstitusjon. Det er likevel interessant å se at over halvparten av innvilgningene for hvert år i tidsrommet 2011-2015 har gått til prosjekter med innovasjon. En betydelig andel av lavrisikomidlene har gått til landbruksformål (26 prosent) og grunnfinansiering av fiskebåter (34 prosent). Rundt halvparten av disse bevilgningene gikk til prosjekter hvor man anså innovasjonshøyden som

irrelevant. Lavrisikolån utenom disse to sektorene stod dermed for 40 prosent av innvilgningene i 2015 hvorav 1/3 gikk til prosjekter med innovasjon på internasjonalt nivå. Bare 1/4 av lavrisikolånene til bedrifter gikk til prosjekter uten innovasjonshøyde i 2015.

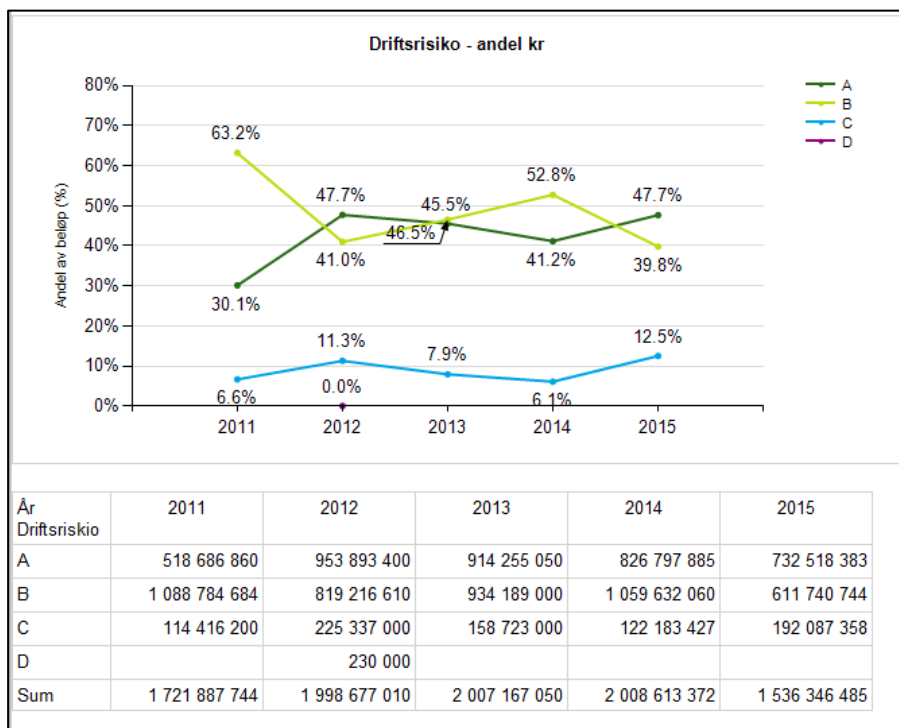
Driftsrisikoen for lavrisikolån skal være lav. Lavrisikolån skal primært gis til selskaper som på kort og mellomlang sikt har tilfredsstillende økonomi og det er således ikke overraskende at rundt 90 prosent av bevilgningene går til selskaper med lav og moderat risiko. Denne andelen har ligget nokså stabilt de siste fem årene. Det er således noe overraskende at hele 12,5 prosent av bevilgningene i 2015 for lavrisikolån gikk til selskaper med høy driftsrisiko. Største delen av disse bevilgningene (60 prosent) stod grunnfinansieringslån til fiskefartøy for, mens resten er lavrisikolån til bedrifter. Lavrisikolån gitt til bedrifter med driftsrisiko C dreier seg i all hovedsak om tre bevilgninger der man for alle tre fikk solid pantesikkerhet kunne forsvare bruken av dette virkemiddelet.

For lavrisikolån har vi ikke undersøkt mulige sammenhenger mellom driftsrisiko og innovasjonsnivå.

Lavrisikolån: Innovasjonsnivå

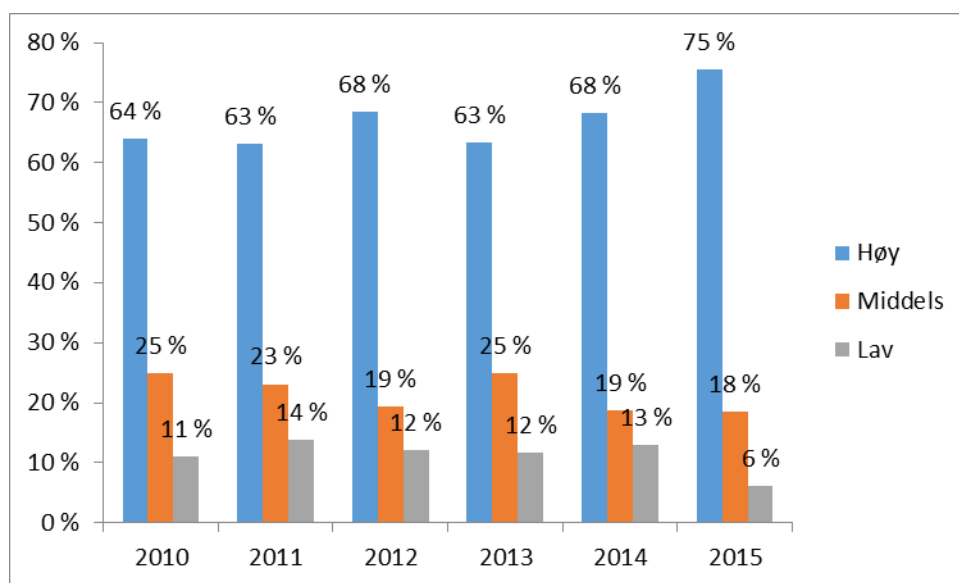


Lavrisikolån: Driftsrisiko



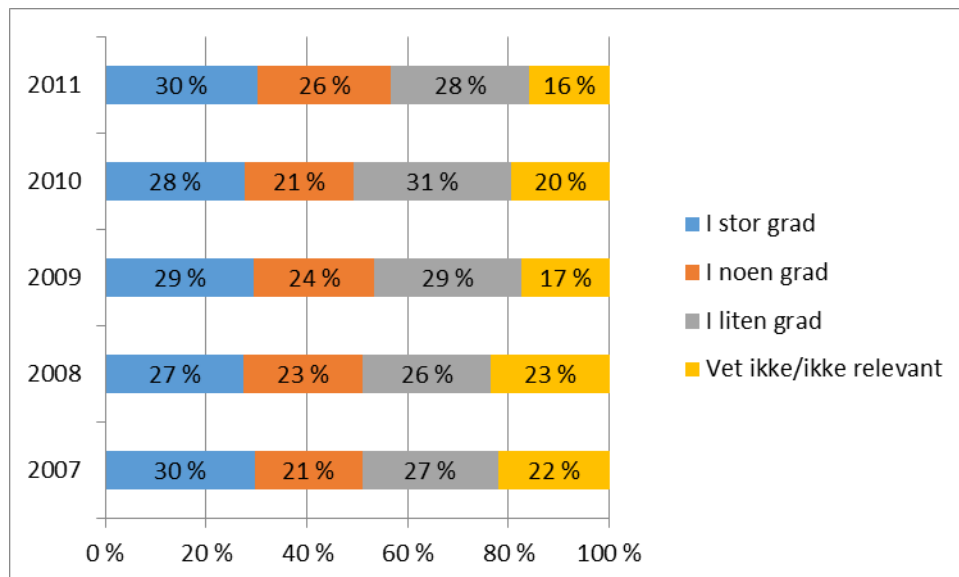
Positiv utvikling i addisjonaliteten

Vi ser en meget positiv utvikling i addisjonaliteten hos bedrifter eldre enn tre år i 2015. Av bedriftene som har fått finansiering fra Innovasjon Norge svarer 3/4 at finansieringen har hatt en høy utløsende effekt. Mens flere svarer at vår finansiering hadde høy utløsende effekt, krymper andelen som svarer liten eller ingen utløsende effekt. I 2015 var det bare seks prosent som mente vi hadde liten eller ingen utløsende effekt, det er den laveste andelen i hele perioden. Dette er en like lav andel som for gründerne. Endringen kan kanskje skyldes økt bruk av risikolån i 2015. Men vi har ikke brutt ned på enkeltvirkemidler, så dette er svært usikkert. Dette er en god kandidat for støttende analyse senere.



Figur 6: Utviklingen i addisjonalitet for bedrifter eldre enn 3 år i bevilgningsåret.

Over halvparten av våre kunder eldre enn tre år, mener at vi gjør en forskjell hva gjelder kompetansenivået i selskapet. Det er ikke store forskjeller fra år til år, men vi kan i hvert fall merke oss at kundene fra 2011 er den årgangen med største andelen som svarer «i noen grad» og «i stor grad». Eksport er kompetanseområde med svakest resultat i undersøkelsen.

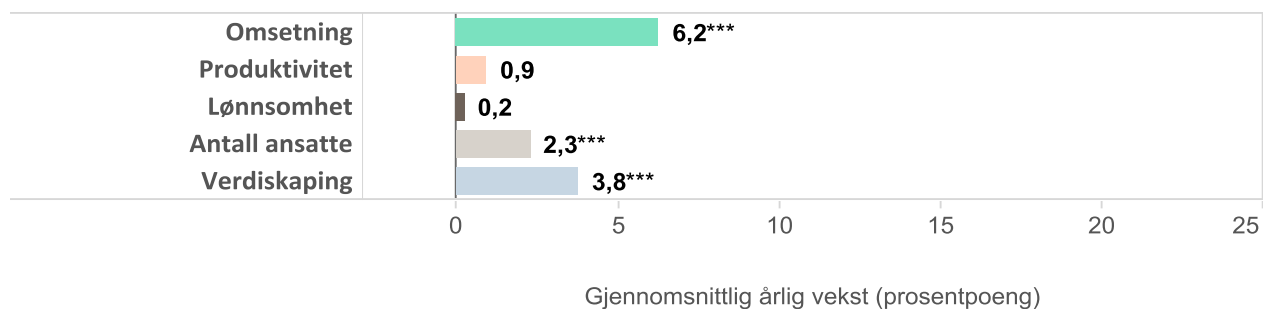


Figur 7: Utviklingen i kompetanse for bedrifter eldre enn 3 år i bevilgningsåret.

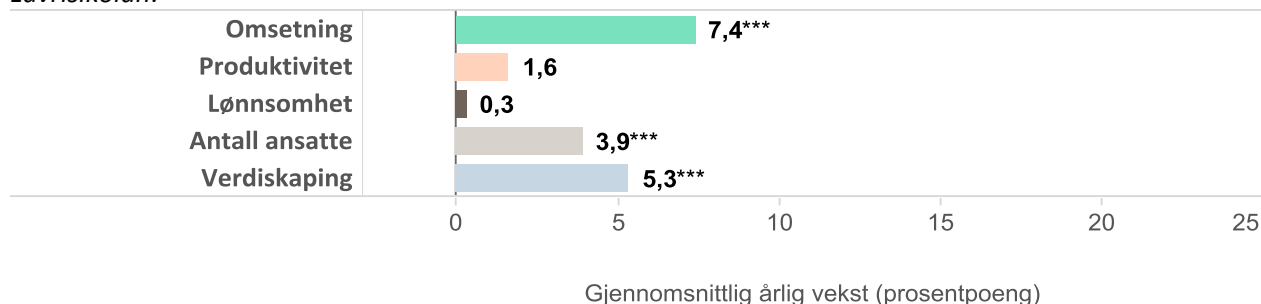
Effekter

For å nå målet om flere vekstkraftige bedrifter, er det viktig å øke andelen av små og mellomstore bedrifter med særskilte vekstambisjoner. Det er naturlig nok lavere estimer på omsetningsvekst for etablerte bedrifter enn gründere. Dette gjelder også kunder som har benyttet virkemidler under NFDs poster. I år har vi valgt å ta med estimer som ikke er signifikante, som for eksempel på produktivitet og lønnsomhet både for kunder med Innovasjonslån/garantier og for de som har benyttet lavrisikolån.

Innovasjonslån/garantier og tilskudd:



Lavrisikolån:

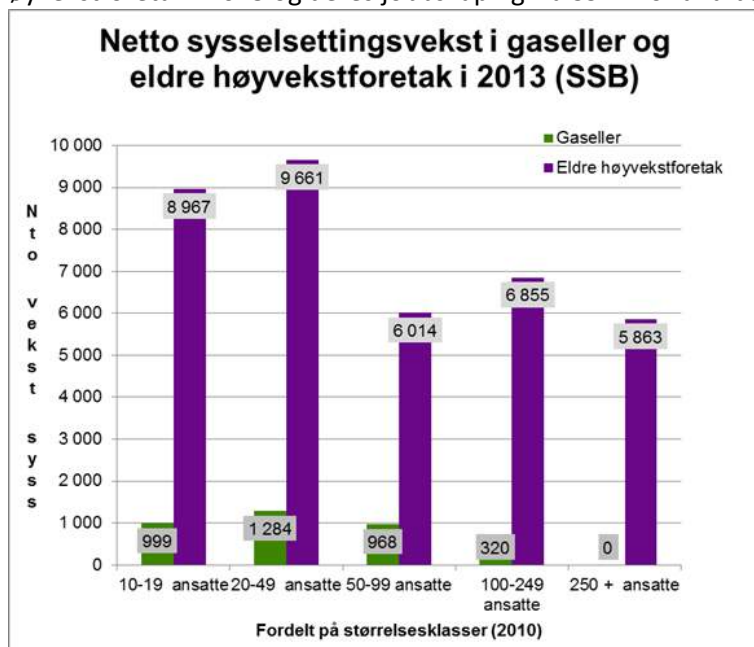


Estimatene er relativt like, men faktisk litt bedre for lavrisikolån enn resten av NFDs oppdrag. Men forskjellene er små og det er umulig å trekke en bastant konklusjon ut av tallene.

Estimater på forskjeller i forholdstallene produktivitetsvekst og bedriftsøkonomisk lønnsomhet er langt sjeldnere signifikante. Likevel er det greit å få en sjekk på at ikke Innovasjon Norge kundene er signifikant dårligere på disse to indikatorene enn kontrollgruppen. Innovasjon Norge tar høy risiko, det betyr også lavere lønnsomhet enn gjennomsnittet i utgangspunktet. Så lenge Innovasjon Norges kunder utvikler seg likt med kontrollgruppen, må det derfor være tilfredsstillende. Produktivitet er brøken av verdiskaping delt på ansatte. Når begge faktorene styrker seg om lag likt, er det å forvente seg relativt små utslag på denne indikatoren.

Støttende analyser

Det har vært en offentlig debatt jobbskapingen skjer i nye bedrifter eller i eksisterende næringsliv. Når man ser på nettoendringer i sysselsetting i nye og gamle bedrifter, ser det ut som om det kun er i nyetableringene de nye jobbene skapes³⁰. Vi bestilte derfor en statistikk for gaseller og høyvekstforetak i 2013 og deres jobbskaping fra SSB³¹ for å få bedre innsikt i hvor jobbskapingen



skjer. SSB fant helt nøyaktig 2100 slike foretak i sine registre. Bare 124 av disse var gaseller. Netto tilvekst av antall ansatte var 3571 fra 2010-2013 i gasellene.

Samme tall for de andre høyvekstforetakene var 37 360, mer enn ti ganger så mange. 35 av de 124 gasellene (28 prosent) er kunder av Innovasjon Norge og vokste med 641 ansatte i perioden. 127 av de 1976 andre høyvekstforetakene (seks prosent) var kunder av Innovasjon Norge og de vokste med 3097 ansatte.

³⁰ Civita rapport, oktober 2015, «Kompetent kapital – Innovasjon, eierskap og skatt» (Villemann Vinje)

³¹ Høyvekst - foretak som har en gjennomsnittlig årlig vekst større enn 20 prosent over en periode på tre år og hadde minst 10 ansatte i begynnelsen av vekstperioden (vekst måles enten i omsetning eller i gjennomsnittlig antall ansatte). Gaseller - høyvekst foretak som er fire eller fem år gamle, har en gjennomsnittlig årlig vekst større enn 20 prosent over en periode på tre år og hadde minst 10 ansatte i begynnelsen av vekstperioden (vekst måles enten i omsetning eller i gjennomsnittlig antall ansatte)

Dette betyr at jobbskapingen ikke først og fremst skjer i de yngste høyvekstforetakene, og at relativt små estimater for mervest i vekstkraftige foretak vil veie tyngre enn store estimater på vekst hos gründere. Men det betyr ikke at det ene er mer viktig enn det andre. Man må øke tilfanget av gründerne for å få frem flere med internasjonalt potensial.

Avvik

Vi hadde i 2015 et mål om å få tyngre innslag av **lavrisikolån** til industri og forretningsmessig tjenesteyting. Vi har gjennom 2015 iverksatt flere tiltak for å få til en endring av etterspørselen etter lavrisikolån fra landbrukslån til ordinære lavrisikolån. Vi har fått til en viss vridning, men vi vil ikke si at vi har lyktes helt. Landbrukslån er redusert med over 250 mill. kroner fra 2014, og industri er økt med ca. 100 mill. kroner. Vi har lyktes med å redusere på landbruk, men ikke klart å øke tilsvarende på industri. Vi må derfor i 2016 være ennå mer offensive overfor denne kundegruppen, og kanskje føre et noe strengere rammestyringsregime for å lykkes.

Mål for 2016

Vi skal synliggjøre og posisjonere Innovasjon Norge som en viktig aktør på internasjonal vekst og skalering, spesielt for bedrifter som vil vokse i internasjonale markeder. Gjennom systematisk arbeidet de siste årene har vi til en viss grad lyktes med å posisjonere Innovasjon Norge som en viktig aktør overfor gründere og oppstartsbedrifter. Vi ønsker å posisjonere og synliggjøre Innovasjon Norge som en like viktig aktør for den delen av etablert næringsliv som har internasjonal vekst- og skaleringsmuligheter.

I beskrivelsene under Hovedaktiviteter 2015 viser vi til at det er igangsatt flere tiltak i 2015 som vil fortsette i 2016. Under er de viktigste av disse oppsummert, sammen med noen nye:

- Skape *møteplasser for vekst*, ref. Gründerplanen: koblingsarena mellom big corporates og startups.
Innovasjon Norge skal bidra til at vi får «power couples» i norsk næringsliv: kobling mellom ressurssterke, store bedrifter og innovative oppstartsbedrifter. Dette som et ledd til å øke både innovasjons- og omstillingstakten i store bedrifter og for å øke oppstartsbedriftenes muligheter for vekst og skalering i internasjonale markeder. Planleggingen av dette startet på tampen av 2015.
- Styrke tilgang på vekstkapital, blant annet ved å kvalifisere flere SMB for fase 2 i Horisont 2020, «Seal of excellence»-ordningen.
- Vi skal styrke «en til mange»-tilbudet på internasjonale kompetanse- og rådgivningstjenester (som FRAM Marked). I 2016 ønsker vi å pilotere globale læringsarenaer også for vekstforetak. Vi skal forenkle og effektivisere Internasjonaliserings- tjenestene, blant annet gjennom digitalisering og utviklings av selvhjelpsverktøy - slik at tjenestene tydelig tilfredsstillende kompetanse-, koblings- og profileringsbehovene som bedriftene ga uttrykk for i kartleggingen i 2015

3.6 Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer

Innledning

Innovasjon Norge skal stimulere bedrifter, kunnskapsmiljøer og offentlige aktører til samhandling for å forsterke evnen til innovasjon og omstilling. Selskapet skal forsterke samarbeidsrelasjonene i slike miljøer og igangsette aktiviteter som øker aktørenes nasjonale og internasjonale konkurransekraft. Selskapet prioriterer tre innsatsområder:

- Mer innovative, dynamiske og internasjonalt orienterte næringsmiljøer
- Mer samarbeidsorienterte bedrifter
- Mer innovative og vekstkraftige regioner

Delmålet omfatter tjenesten Bedriftsnettverk og det klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters.

Innovative næringsmiljøer er en samlebetegnelse for grupperinger av bedrifter, kunnskaps- og utviklingsvirksomheter, der aktørene samspiller og samarbeider ut fra felles interesser. Dette gir grunnlag for økt innovasjons- og omstillingsevne, økt produktivitet og konkurransekraft. Innovasjon Norge skal utløse og forsterke samarbeidsrelasjonene i slike miljøer og iverksette aktiviteter som øker aktørenes nasjonale og internasjonale konkurransekraft.

«I klynger og samarbeid ligger den største konkurransekraften» blir det slått fast i oppsummeringen av #Drømmeløftet. Innovative klynger og næringsmiljøer har meget gode forutsetninger for å ta en ledende rolle i omstilling og fornyelse av norsk næringsliv, og for å realisere en vesentlig andel av verdiskapingspotensialet i eksisterende næringsliv. I et samfunn med mange småbedrifter og få store lokomotiver, må bedrifter samarbeide, både for å lykkes internasjonalt, for å innovere og for å kunne ha troverdig og langsiktig dialog og samarbeid med forsknings og kompetansemiljøer.

Innovasjon Norge tilbyr flere tjenester som har som sitt viktigste formål å realisere målet om flere innovative næringsmiljøer:

- *Norwegian Innovation Clusters (NFD/KMD):* Skal utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klynger, for å øke klyngenes dynamikk og attraktivitet og den enkelte bedrifts innovasjonsevne og konkurransekraft.
- *Bedriftsnettverk (NFD/KMD/LMD):* Skal bidra til etablering av strategisk og markeds/kommersielt rettet samarbeid mellom bedrifter for å styrke bedriftenes innovasjonsevne og konkurransekraft - og realisere markedsmuligheter i Norge og internasjonalt.
- *Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer (KMD):* Skal forsterke regionale næringsmiljøers tilgang på relevant kompetanse gjennom samarbeid med høyere utdanningsinstitusjoner.
- *Regional omstilling (KMD):* Skal bidra til etablering av nye arbeidsplasser og sikring av eksisterende arbeidsplasser i kommuner hvor hjørnesteinsbedrifter legges ned eller det lokale næringslivet forvitrer. Innovasjon Norges rolle er å gi råd, veilede og kvalitetssikre kommuner/regioner med omstillingsstatus.

Klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters er finansiert av NFD (post 71) og KMD (post 72). *Bedriftsnettverk* er finansiert av NFD (post 71), KMD (post 72) og LMD (post 50). Disse tjenestenes

regional- og distriktpolitiske nedslagsfelt og effekter er nærmere omtalt i delmål 3 - rapporten til KMD. Bedriftsnettverk er videre omtalt i delmål 3-rapporten til LMD. *Regional omstilling og Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer* er finansiert av KMD (post 72). Tjenestene er kun omtalt under rapporten til KMD.

I tillegg til disse tjenestene gis det også en kort omtale av følgende tjenester som også bidrar til å realisere delmål 3:

- Innovasjonsrammen (NFD post 50 og post 76) – omtales under Klyngeprogrammet
- Invest in Norway (NFD post 74)
- Internasjonale fagmesser (NFD post 74)
- Ekspertbistand til nødhjelpsmarkedet (NFD post 74)
- Strategisk posisjonering (NFD post 74)

Mål for 2015

Klyngeprogrammet

Klyngeprogrammet hadde som mål å gjennomføre en ny utlysning med sikte på å godkjenne nye klyngeprosjekter innenfor alle tre programnivåene: Arena; Norwegian Centres of Expertise (NCE) og Global Centres of Expertise (GCE). Utvelgelseskriteriene ble gjennomgått og justert i forkant av utlysningen. Det ble særlig foretatt presiseringer av kriteriene for GCE; - *Klyngen vil være en viktig bidragsyter for å forstå og utnytte globale teknologi og kompetansetrender til fornyelse og omstilling, herunder mulige disruptive endringer; og -Klyngen har stor strategisk betydning for andre klynger og innovasjonsmiljøer.*

Programmet hadde også en ambisjon om å videreutvikle tilbudene til klynger i form av tjenester som kan realisere flere av de ideene som utvikles gjennom klyngesamarbeidet.

Bedriftsnettverk

Et viktig mål i 2015 var å få slått sammen og integrert de tidligere sektorbaserte nettverkstilbudene innen marin, reiseliv, kulturnæringene og landbruk, med basistjenesten Bedriftsnettverk, og øke den samlede innsatsen. Hensikten med å integrere tilbudene var å få til forenkling og en mer helhetlig satsing, basert på den metodikken og de erfaringene som er utviklet gjennom basistjenesten. Den utvidete tjenesten hadde som mål å være engasjert i 60 hovedprosjekter med i alt 600 deltakerbedrifter i 2015, herav 30 nye bedriftsnettverk. Det var videre et mål å øke antall prosjekter rettet mot internasjonale markeder. Dette for å utnytte Bedriftsnettverk sterkere i arbeidet med internasjonalisering av SMB.

Hovedaktiviteter 2015

Klyngeprogrammet

Programmet har i 2015 blitt gjennomført med en økonomisk ramme på om lag 140 mill. kroner til klyngeutviklingsprosjekter. Midlene kanaliseres til fire hovedaktiviteter: 1) Utvikling og drift av klyngen; 2) Innovasjonssamarbeid; 3) Kunnskapskoplinger; 4) Klynge-til-klyngesamarbeid.

Programmets utlysning i 2015 resulterte i 45 skisser til nye klyngeprosjekter. Med grunnlag i tilbakemeldinger fra programledelsen ble 25 prosjektinitiativ videreutviklet til prosjektsøknader. Den store responsen på programmets utlysning indikerer at klyngeprogrammet anses som et godt tilbud til klynger med ambisjoner om å forsterke sin verdiskaping og attraktivitet. Med bakgrunn i programmets krav og kriterier ble syv nye klyngeprosjekter godkjent. I tillegg ble tre igangværende Arena-prosjekter forlenget for ytterligere to år. Tabellen under gir en oversikt over skisser, prosjektsøknader og godkjente prosjekter i 2015:

	Skisser	Prosjekt-søknader	Godkjente klyngeprosjekter
Arena -nye	28	12	<ul style="list-style-type: none"> • Arena Innovasjon Torskefisk • Olje- og gassklynge Helgeland • Oslo Edtech Cluster
Arena - forlengede		6	<ul style="list-style-type: none"> • Heidner • iKuben • Mineralklynge Nord
NCE	12	8	<ul style="list-style-type: none"> • NCE Eyde • NCE Health Technology (Oslo MedTech) • NCE Seafood Innovation Cluster
GCE	5	5	<ul style="list-style-type: none"> • GCE Subsea
Sum	45 nye	25 nye 6 forlengede	7 nye 3 forlengede

I utlysningen for 2015 ble det lagt større vekt enn tidligere på klyngeprosjektenes planlagte bidrag til fornyelse av verdikjeden/ sektoren og utvikling av nye forretningsområder. De sju nye klyngeprosjektene har alle et godt potensial for å realisere disse ambisjonene gjennom et strategisk klynge samarbeid.

Klyngeprogrammet har i 2015 vært engasjert i 39 klyngeprosjekter: 22 Arena-prosjekter, 14 NCE-prosjekter og tre GCE-prosjekter. Fire av disse Arena-prosjektene avsluttes i 2015: Arena usus, Electric Mobility Norway, Arena Digin og Arena Nxt Media. Ved inngangen til 2016 er programmet engasjert i 35 klyngeprosjekter.

Klyngeprosjektene har en god fordeling på landsdeler, se tabellen under. Det er en konsentrasjon av NCE- og GCE- klynger i sentrale områder i de respektive landsdelene. Dette er naturlig ut fra hvor de tyngste klyngekonsentrasjonene er lokalisert. Arena er et tilbud også til mindre klyngedannelser og til klynger med i hovedsak en regional posisjon. Innenfor Arena er en vesentlig større andel av klyngene forankret innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. (Se nærmere omtale i delmål 3-rapporten til KMD)

Region	Arena	NCE	GCE	sum
Nord	7	1		8
Tr.lag	2	1		3
Vestlandet	5	5	2	12
Sørlandet	2	1	1	4
Østlandet	6	6		12
sum	22	14	3	39

Som tabellen under viser er det også en god bredde i klyngenes sektortilhørighet. Programmet støtter klynger innenfor tunge og veletablerte næringer, som olje & gass, maritim, industri og sjømat. Her er klynge satsingen et viktig bidrag til fornyelsesprosesser i næringene. Dette er blant annet en viktig begrunnelse for godkjenningen av Subsea-klyngen som nytt GCE i 2015.

Programmet er også engasjert i utviklingen av nye næringer, f.eks. innenfor helse, miljøteknologi og læringsteknologi. Gjennom støtte til teknologi- og kompetansebaserte klynger bidrar programmet til

både å videreutvikle disse miljøene, og til økt anvendelse av slike teknologier, gjennom et samarbeid mellom teknologiklyngene og klyngemiljøer i andre sektorer.

Sektor	Arena	NCE	GCE	sum
Biobaserte	4	3		7
O&G/Maritim	4	1	3	8
Energi/Miljø	2			2
Helse/velferd	1	2		3
Industri/Teknologi	4	5		9
Reiseliv	2	1		3
IKT/Media	5	2		7
Sum	22	14	3	39

Ny satsing: Klyngene som omstillingsmotor

For å forsterke klyngenes innsats for omstilling av norsk næringsliv, ble det i september 2015 iverksatt en ny satsing; *Klyngene som omstillingsmotor*. Formålet er å videreutvikle utvalgte, kritisk viktige teknologiområder og å implementere slike teknologier i industrielle miljøer. Satsingen er basert på et felles utviklingsprosjekt for alle NCE- og GCE-støttede klyngene; «Globale innovasjonsvinnere» og ble forankret i klyngenes bidrag til #Drømmeløftet våren 2015. I 2015 ble det bevilget i alt 5 mill. kroner til gjennomføring av et forprosjekt. Det er inngått avtaler med tre klynger som skal bidra til å utvikle et rammeverk for satsingen, videreutvikle teknologibasen, og å implementere konkrete spredningsprosjekter der partnerne er andre klynger og næringsmiljøer:

- Teknologiområdet produktivitet og økt innovasjonstakt: Partnere er NCE Raufoss ved Sintef Raufoss Manufacturing; og NCE Systems Engineering ved Kongsberg Innovasjon.
- Digitalisering og Big Data: Partner er NCE Smart Energy ved Smart Innovation Østfold.

Innovasjonsrammen

Innovasjonsrammen har som formål å stimulere til flere felles innovasjons- og forskningsprosjekter i klyngemiljøene. Midlene brukes til mobilisering for å få fram nye prosjektideer, konseptualisering av ideene og til tidligfase utvikling av prosjektene. Rammen finansierer prosjekter som i hovedsak er basert på samarbeid mellom SMB-er og en større bedrift. I 2015 ble det bevilget 13,5 mill. kroner til Innovasjonsrammen. Basert på en utlysning, ble disse kanalisert til 9 klynger, som har iverksatt i alt 67 prosjekter. 3 mill. kroner av rammen er hentet fra Miljøteknologisatsingen og har vært brukt til å stimulere miljøteknologiprojekter.

Policy for Innovasjon Norges støtte til klyngeutvikling utenfor klyngeprogrammet

Innovasjon Norge får i økende grad forespørsler om bistand til utvikling av klynger utenom det nasjonale klyngeprogrammet. Dette har blant annet sammenheng med at programmet må si nei til et betydelig antall velutviklede klyngeprosjekter med et betydelig potensial, ref. den harde konkurransen om å få støtte fra programmet. I 2015 ble det utarbeidet en egen policy for vurdering av slike klyngeprosjekter. Denne legger til grunn at det er mange godt forankrede og målrettede klyngeinitiativ som ikke når opp i klyngeprogrammets konkurranse og at det også kan være grunnlag for å støtte klyngeprosjekter med regionale midler, utenom programmet. Støtte til utvikling og/eller drift av klyngesamarbeid bør ta utgangspunkt i de samme kriteriene som klyngeprogrammet benytter.

Spesialiserte klyngerådgivere på Innovasjon Norges distriktskontorer

I 2015 er arbeidet med den regionale oppfølging av klyngeprosjekter reorganisert. Det er etablert et team på åtte heltidsengasjerte personer som skal følge opp både nye initiativ og etablerte klyngeprosjekter i sine respektive regioner. Dette forventes å bidra til både en mer aktiv og bedre oppfølging av klyngeutviklingsprosesser.

Bedriftsnettverk

Tjenesten har i 2015 hatt en økonomisk ramme på 68 mill. kroner til bedriftsnettverksprosjekter, herav 38,5 mill. kroner fra NFD og KMD til prosjekter uavhengig av sektortilhørighet og 28,2 mill. kroner *øremerket* til prosjekter i følgende sektorer: kulturnæringen (8,5 mill. kroner), landbruk dvs. Utviklingsprogrammet - landbruks- reindriftsbasert vekst og verdiskaping (14,7 mill. kroner) samt sjømat hvor det opprinnelig var en *øremerket* ramme på 5 mill. kroner til bedriftsnettverk. Disse midlene ble senere omdisponert til kompetanseprosjekter.

Bedriftsnettverk har i 2015 støttet 32 nye hovedprosjekter, herav 10 prosjekter finansiert fra NFD og 22 prosjekter finansiert fra KMD og lokalisert i distriktsområder. 15 prosjekter ble avsluttet i 2015. Ved inngangen til 2016 er Bedriftsnettverk engasjert i 65 hovedprosjekter finansiert fra NFD og KMD. I tillegg kommer åtte prosjekter finansiert fra LMD, til sammen 73 prosjekter som involverer i alt 680 bedrifter.

Reiseliv er en dominerende sektor og utgjør hele 48 prosent av totalt antall prosjekter. For øvrig er det relativt stor bredde i prosjektenes sektortilhørighet. Tjenesten støtter blant annet prosjekter innen fornybar energi og miljø, olje og gass, maritim, marin, helse, IKT, kultur/kreative næringer og landbruk (lokalmat).

Prosjektene er stort sett godt spredt på regioner. Unntaket er Agder som hadde kun ett prosjekt i 2015. Prosjektene fordeler seg slik: Nord-Norge (19), Trøndelag (8), Vestlandet (14), Agder (1) og Østlandet (31).

Reiselivsprosjektene er i hovedsak lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet og har således vesentlig betydning i distriktene. Innovasjon Norge vil i 2016 vurdere det relativt store engasjementet innen reiseliv i lys av behovet for å styrke innsatsen inn mot nye næringer og andre tradisjonelle næringer med omstillingsutfordringer, både i sentrale områder og i distriktene.

Det ble i 2015 mobilisert og finansiert mer enn 100 nye forstudier/forprosjekter med midler fra NFD post 71 og KMD post 72, relativt jevnt fordelt på sentrale områder og distriktsområder. De fleste er internasjonalt rettede prosjektinitiativ. Nær halvparten av prosjektene er knyttet til; helse/omsorg, fornybar energi og miljø, IKT og prosjekter relatert til omstilling til nye markeder.

Relaterte tjenester

Se rapportene fra de respektive tjenestene for nærmere omtale av innhold og resultater.

Invest in Norway er et instrument som skal bidra til at flere utenlandske selskap investerer i Norge. Selskaper med utenlandske eiere står for rundt 20 prosent av sysselsettingen i privat sektor og for 25 prosent av verdiskapingen. Utenlandske selskap bidrar med kapital, ny teknologi, F&U-virksomhet, de forsterker noen av våre klynger og bidrar også til økt, internasjonalt nettverk for de norske selskapene. *Invest in Norway* involverer flere av klyngene i konkrete prosjekter for å presentere mulighetene som finnes i Norge.

Internasjonale fagmesser har som hovedmål å bidra til økt eksport og verdiskaping for Norge. Hovedgruppen av deltakere er SMB'ere med internasjonalt potensial som trenger en plattform å jobbe ut fra på messen. Lokomotivene i norsk næringsliv er også med på de store paviljongene. Messeavdelingen bidro for første gang med et godt samarbeid med NODE på

oljemessen i Houston 2015. Klyngene begynner nå å se at de kan gi en merverdi ved tilstedeværelse på messer for sine medlemmer, og dette må utvikles.

Eksportbistand til nødhjelpsmarkedet (NOREPS): Gjennom denne tjenesten samarbeider Innovasjon Norge med et eget nettverk av norske bedrifter, for å oppnå leveranser til det internasjonale FN- og nødhjelpsmarkedet. FN og de humanitære organisasjonene henvender seg i økende grad til norske bedrifter via Innovasjon Norge. De ønsker samarbeid om innovasjonsprosjekter og utvikling av nye løsninger for å sikre effektiv humanitær respons og bærekraftige utviklingsprosjekter.

NOREPS-nettverket i seg selv kan beskrives som et innovativt næringsmiljø og man ser god effekt av samarbeid mellom aktører i nettverket; blant annet i form av komplementære produkter i pakkelsninger, og ved at små, nyere aktører får innpass i sektoren gjennom samarbeid med større, mer etablerte aktører.

Strategisk posisjonering har i 2015 prioritert prosjekter med flere bedrifter som deltagere, der målet har vært å bygge en overordnet profil. For klynger er dette viktig for å bygge et attraktivt omdømme overfor viktige interessenter, som utenlandske eiere, kunnskapspartnere, m.fl, men også med tanke på at mange norske bedrifter er små, og at disse kan ha glede av å referere til klyngedeltakelse i sin posisjonering. Tjenesten har bidratt til etableringen av Norwegian Rooms, Prime Group of Norway, Subsea Valley o.a. Gjennom disse nettverkene har bedriftene fått tilgang til felles merkevarer, samt økt sin kompetanse om hvordan bygge sterke merkevarer og hvilke fordeler en sterk merkevare har.

I 2016 settes det i gang et prosjekt for utviklingen av fellesgodet Merkevaren Norge. En sterk nasjonal merkevare kan nemlig gi norske aktører et attraktivt differensierings argument, og det er sannsynlig at klyngene blir instrumentelle i en senere implementering av en nasjonal merkevarestrategi.

Vurdering, resultater og effekter

Vurdering av måloppnåelsen for 2015

De to sentrale tjenestene har i 2015 blitt gjennomført i henhold til sine formål og planer. Det har vært en stor etterspørsel etter både klyngeprogrammets og bedriftsnettverkstjenestens tilbud, og de prosjektene som har blitt godkjent har en høy kvalitet og et godt grunnlag for å oppnå gode resultater.

Begge tjenestene er i kontinuerlig utvikling for best mulig å møte næringslivets behov. Utviklingsarbeidet i 2015 har bidratt til å gjøre den samlede innsatsen mer kraftfull og relevant i forhold til næringslivets utfordringer.

I de følgende avsnittene presenteres indikatorer på tjenestenes effekt- og resultatoppnåelse i 2015.

Hovedtrekkene kan oppsummeres slik:

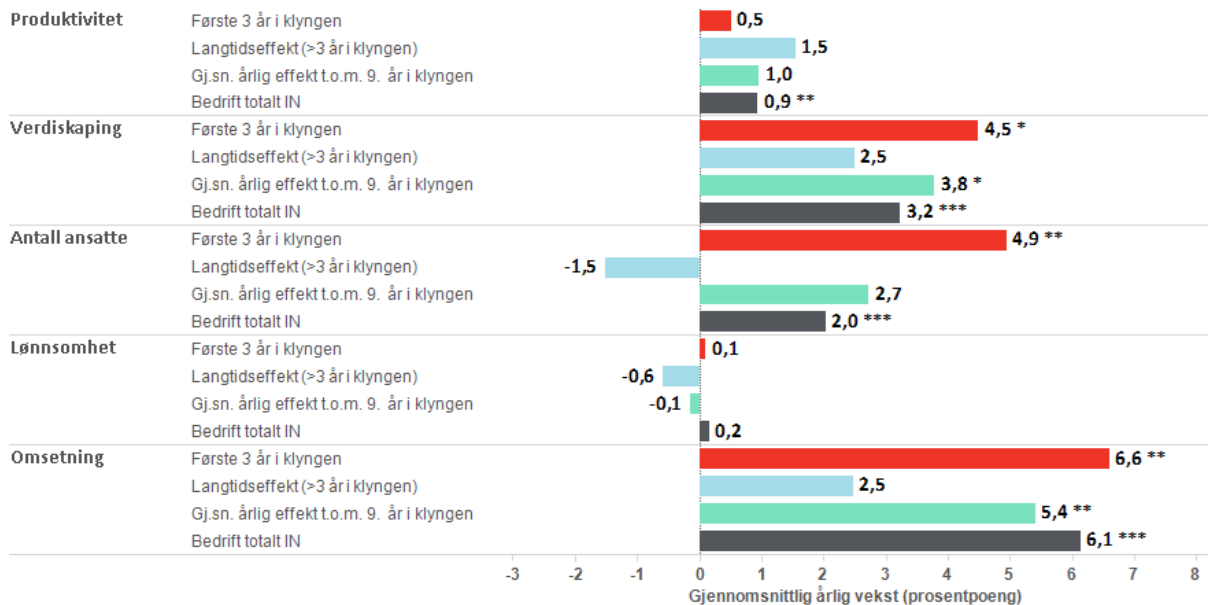
- Effektanalysene fra 2015 bekrefter at bedrifter som deltar aktivt i et klyngesamarbeid har en mer positiv utvikling enn sammenliknbare bedrifter.
- Deltakelse i klynger og bedriftsnettverk gir bedriftene mange nye samarbeidspartnere, som igjen gir grunnlag for økt innovasjonssamarbeid, kunnskapssamarbeid og felles internasjonaliseringstiltak.
- Velutviklede, innovative næringsmiljøer tiltrekker seg bedrifter og talenter, og gir grobunn for nye bedriftsetableringer.

Effekter

Klyngedeltakelse forsterker bedriftenes vekst

Vurderinger av effekter er basert på MRS-indikatorene *vekst i omsetning og lønnsomhet* i bedrifter som deltar i klyngesamarbeidet. Effektanalysene gjennomføres av SSB og omfatter de bedriftene som er definert som kjernebedrifter og som har deltatt i minst tre år i klyngeprosjekter støttet av Arena, NCE og GCE.

Hovedresultatene fra analysene for 2015 går fram av denne sammenstillingen:



Effektanalysene gjennomført i 2015 viser at det er signifikante forskjeller i omsetning og lønnsomhet mellom bedrifter som deltar i et klyngeprosjekt og en kontrollgruppe. De første tre årene en bedrift er med i et klyngeprosjekt har de 6,6 prosentpoeng høyere vekst i omsetning. Vi finner også høyere vekst i antall ansatte (4,9 prosentpoeng). For verdiskaping indikerer analysene en mervekst på 4,5 prosentpoeng i bedriftene i klyngen enn det er blant bedriftene i kontrollgruppen, men her er signifikansen lav. Vi finner igjen noen av de samme indikasjonene når vi ser på alle klyngebedriftene uavhengig av hvor lenge de har vært med i klyngeprosjektet. Omsetningen var 5,4 prosentpoeng høyere og verdiskapingen var 3,8 prosentpoeng høyere.

Bedriftsnettverk

Bedriftene i tjenesten Bedriftsnettverk har så langt ikke vært med i SSBs analyse, men vil bli vurdert inkludert fra 2016.

Tjenesten ble sist evaluert i 2013/2014. Evalueringen konkluderer med at tjenesten bidrar til at bedriftene i stor grad når sine mål i form av økt innovasjon i varer og tjenester, tilgang til nye markeder og bedre samarbeidsevner. Når det gjelder tjenestens overordnede mål, konkluderer evalueringen med at det er for tidlig å trekke entydige konklusjoner om effekt på omsetning og resultater i de deltakende bedriftene siden tjenesten kun har vært virksom i tre år. Evalueringen viser imidlertid til bedriftenes egne vurderinger om at tjenesten har en positiv virkning³².

³² Kilde: Damvad 2014

Resultater

Mål- og resultatstyringssystemet har to indikatorer for å vurdere resultater av klynge- og nettverksprosjekter:

1. Utvikling av bedriftsdeltakernes samarbeid med andre, internt og eksternt
2. Mobiliserte deltakere til næringsmiljøene

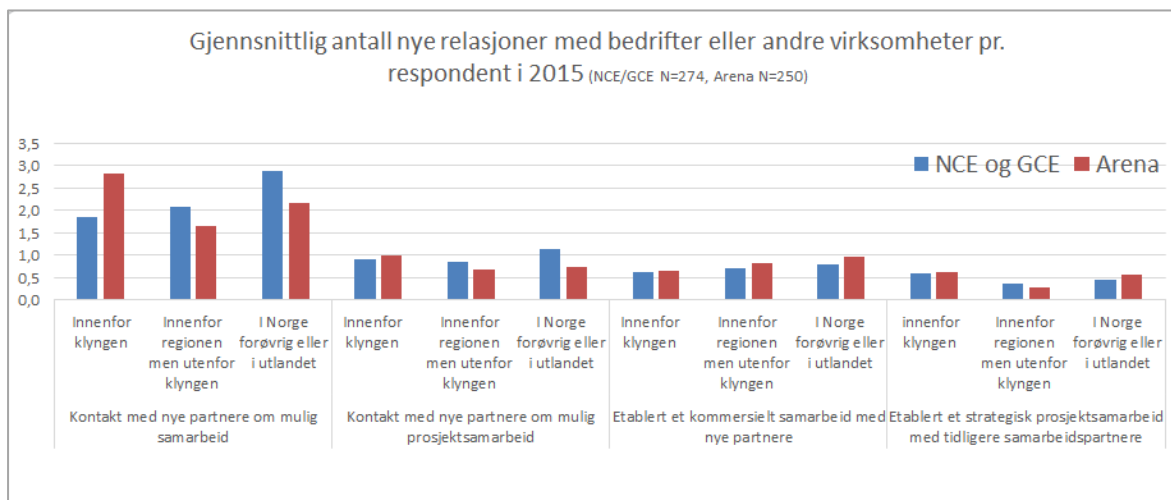
Indikatorene måles gjennom registreringer av antall deltakere både i klyngeprosjektene og bedriftsnettverksprosjektene, og en surveyundersøkelse til deltakerbedriftene i klynger og bedriftsnettverk.

Deltakelse i klynger og nettverk gir mange nye samarbeidsrelasjoner

En sentral strategi i tjenestene er å forsterke samarbeidet mellom deltakerne i næringsmiljøene, og mellom disse og eksterne bedrifter og kunnskapsmiljøer. Antall nye og forsterkede samarbeidsrelasjoner er en viktig resultatindikator. Analysen av denne indikatoren er basert på en spørreundersøkelse til de bedriftene som deltok i klyngeprosjekter eller bedriftsnettverk i 2015.

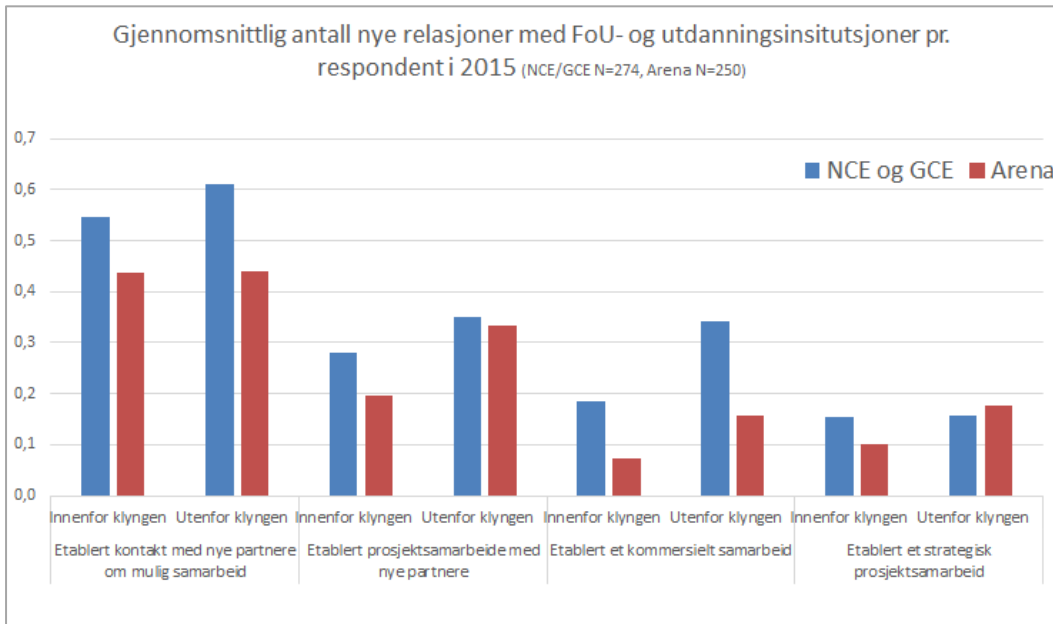
De 524 klyngebedriftene som besvarte undersøkelsen rapporterte om i gjennomsnitt 15 nye samarbeidsrelasjoner med andre bedrifter eller kunnskapsmiljøer som følge av klyngedeltakelsen. Resultatet fra den tilsvarende undersøkelsen i 2014 var 14. Undersøkelsene gir en bra indikasjon på at klyngedeltakelsen genererer et betydelig antall nye koplinger.

Undersøkelsen fra 2015 bekrefter også det bildet vi i 2014 fikk av samarbeidsmønsteret:

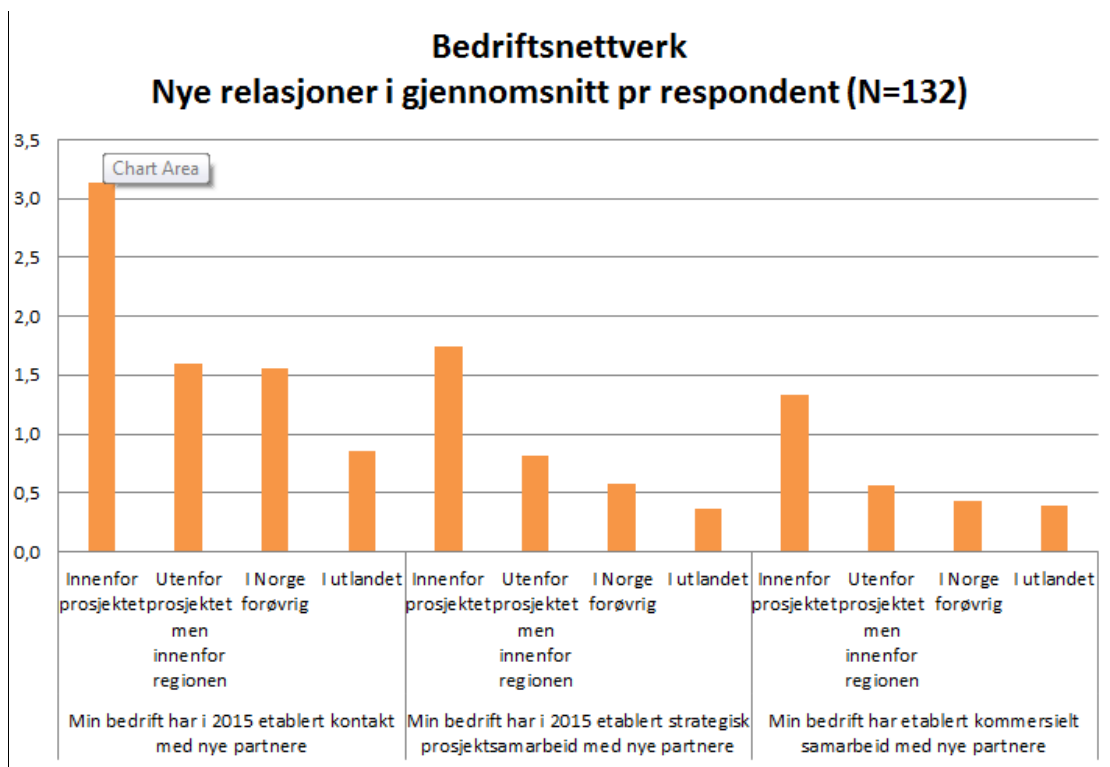


Vi ser at bedrifter som deltar i Arena er noe mer orientert mot samarbeidspartnere innenfor klyngen, mens bedrifter i de mer modne klyngene, som støttes av NCE og GCE, i noe større grad etablerer relasjoner ut av klyngen. Det er naturlig at bedrifter i klynger som er i en tidlig utviklingsfase (Arena) først utnytter interne samarbeidsmuligheter, mens bedrifter i mer modne klynger i økende grad orienterer seg mot eksterne partnere.

Forskjellen i samarbeidsmønsteret mellom Arena og NCE/GCE blir tydeligere når vi ser på samarbeidet med forsknings- og utdanningsaktører. Bedrifter i de modne NCE-/GCE-klyngene, som også har en nasjonal eller internasjonal posisjon, etablerer flere relasjoner med forsknings- og utdanningsaktører. Dette gjenspeiler det økte fokuset på FoU-basert samarbeid i disse klyngene, sammenliknet med Arena-klyngene.



Spørreundersøkelsen til bedrifter som deltok i bedriftsnettverk i 2015 er basert på svar fra 132 bedrifter (104 i 2014). Disse bedriftene etablerte i gjennomsnitt vel 13 nye relasjoner. Dette er omtrent på nivå med gjennomsnittet i den tilsvarende undersøkelsen i 2014 (14 nye relasjoner). Undersøkelsen viser dette samarbeidsmønsteret:



Figur 8: Gjennomsnittlig antall samarbeidsrelasjoner per respondent som er etablert som følge av deltakelsen i bedriftsnettverksprosjektet i 2015. Samarbeidsrelasjonene deles inn i kontakt med nye partnere, strategisk samarbeid med nye partnere og kommersielt samarbeid med nye partnere i henholdsvis innenfor og utenfor nettverket.

Bedriftene synes mest orientert mot samarbeidspartnerne innenfor bedriftsnettverket. De etablerer flest samarbeidsrelasjoner innenfor nettverket. Det er som forventet ettersom bedriftsnettverk retter seg mot strategisk, forpliktende og markedsrettet/kommersielt samarbeid med andre bedrifter som de har felles interesser med. Det er interessant at bedriftene også rapporterer om at de i vesentlig grad har etablert kontakt, strategisk prosjektsamarbeid og kommersielt samarbeid med nye partnere *utenfor* bedriftsnettverket. Dette omfatter partnere utenfor bedriftsnettverket, *men innenfor regionen, i Norge for øvrig og i utlandet*. Samarbeidsrelasjoner med partnere i utlandet vil være interessant å følge fremover. I spørreundersøkelsen for 2014 var imidlertid ikke partnere utenfor bedriftsnettverket spesifisert i undergrupper slik som i 2015.

Det generelle bildet av samarbeidsmønsteret er omtrent det samme i 2015 som i 2014. Antall respondenter er for få til å generalisere, men tallene tyder likevel på at Bedriftsnettverk bidrar vesentlig til at bedriftene utvikler samarbeidsrelasjoner med partnere. Kommersielt samarbeid med nye partnere utenfor nettverket omfatter kunder og leverandører.

Klyngene og bedriftsnettverkene virker mobiliserende

Resultatmålet *mobiliserte deltakere i næringsmiljøene* er fulgt opp gjennom to resultatindikatorer:

1. Utviklingen i antall aktive deltakere i miljøene
2. Utviklingen i antall nye bedrifter som etableres i næringsmiljøene

Utviklingen i *antall aktive deltakere* i klyngeprosjektene framgår av årlig oppdaterte deltakerlister. Alle deltakerne i klyngeprosjektene registreres med kontaktopplysninger, deltakerstatus og organisasjonsnummer, og listene oppdateres en gang pr år med innmeldte og utmeldte.

Deltagelse i klyngeprosjektene per 1.11.2015, fordelt på deltakerkategorier:

Deltakere pr 01.11.2015	Arena	NCE	GCE	Sum
Kjernebedrifter	617	367	204	1188
Andre aktive bedrifter	399	336	147	882
Sum bedrifter	1 016	703	351	2070
Netto nye bedrifter*	141	76	15	232
FoU aktører	115	77	16	208
Offentlige utviklingsaktører	74	50	10	123

*omfatter ikke de klyngeprosjektene som kom inn i programmet i 2015.

Totalt antall bedriftsdeltakere i klyngeprosjektene er økt med ca. 200 fra 2014. Porteføljen av klyngeprosjekter er imidlertid endret, så tallene er ikke direkte sammenliknbare. Men ser vi på utviklingen av deltakelse i de klyngeprosjektene som også var med i 2014-oversikten, ser vi en netto vekst på 232 bedrifter (innmeldte minus utmeldte i 2015). Dette er en indikasjon på at klyngesamarbeidet framstår som attraktivt og tiltrekker seg nye deltakere. (Her må det imidlertid også legges til at mange klynger ikke legger opp til en utvidelse av selve partnerskapet, dvs. formelle deltakere, men legger større vekt på å etablere prosjektbasert samarbeid med øvrige bedrifter.)

Utvikling i *antall nye bedrifter som etableres* innenfor klyngene er fulgt opp i rapporteringen fra klyngelederne. Basert på tilbakemelding fra 36 av klyngene, er det rapportert 164 nye bedrifter som er etablert med bistand fra klyngeprosjektene. Disse fordeler seg på 120 nyetableringer i form av gründerbedrifter og spin-off bedrifter fra etablerte bedrifter, og 44 bedrifter basert på relokalisering eller opprettelse av filialer.

Deltakerlistene gir også indikasjoner på omfanget av nyetableringer innenfor klyngene. Nærmere 450 bedrifter, av det totale antallet på 2 070, ble etablert i perioden 2011-2014. Av disse ble 129 etablert i 2013-2014.

Dette er data som indikerer at klyngeprosjektene gir god grobunn for nyetableringer. Dette kan forklares både gjennom at klyngemiljøene i seg selv gir gode vilkår for nyskaping, og gjennom de incentivene som klyngesatsingen gir for å hente ut og utvikle nye ideer. Inkubator tjenester, fora for ideutvikling og samarbeid, investeringsfond, test- og demofasiliteter m.m., er eksempler på slike incentiver. *Se avsnittet om mål for 2016 for oppfølging av dette.*

Mobiliserte deltakere i Bedriftsnettverk

Prosjekt- og deltakerlister er fra 2016 konvertert til vårt CRM-system. Deltakerne er registrert med organisasjonsnummer, type deltaker og kontakinformasjon. Informasjonen oppdateres løpende i CRM ved endringer. I tillegg kommer en årlig gjennomgang.

Antall aktive bedrifter involvert i nye bedriftsnettverk etablert i 2015 utgjør 280 bedrifter mot 190 nye bedrifter i 2014. Dette er en økning i antall nye bedrifter som har etablert strategisk samarbeid på 90 bedrifter (47 prosent).

Totalt antall bedrifter involvert i alle eksisterende bedriftsnettverk pr. 31.12.15 var 680 bedrifter. Antall bedrifter i 2014 var ca. 500. Dette inkluderer bedrifter i 13 bedriftsnettverk som tidligere er finansiert *utenom* ordinære nettverksrammer og dermed ikke har inngått i årsrapporten for 2014.

Dette gir en netto økning på 180 bedrifter (36 prosent) i antall involverte bedrifter fra 2014 til 2015. Økningen i antall involverte bedrifter skyldes primært at antall prosjekter i porteføljen har økt. Det er ikke et mål i seg selv at hvert bedriftsnettverk har flest mulig deltakere. Det viktige er at det etableres gode samarbeidskonstellasjoner som effektivt bidrar til vekst, omstilling og verdiskaping hos deltakerbedriftene.

Støttende analyser

Klyngeprosjektene tilrettelegger for samarbeidsprosjekter

Årsrapportene fra klyngeprosjektene angir hvor mange nye samarbeidsprosjekter som er et resultat av klyngeprosjektets tilrettelegging. Rapportene fra 2015, baserte på data fra 35 klyngeprosjekter, summerer seg opp til følgende antall:

- 558 innovasjonsprosjekter, ca. halvparten av disse er med FoU-partnere
- 214 prosjekter med internasjonal forretningsutvikling som formål
- 100 prosjekter med sikte på nye eller forbedrede utdanningstilbud
- 401 prosjekter med øvrig kompetanseheving som formål
- 192 samarbeidsavtaler og -tiltak mellom klynger

Antallet samarbeidsbaserte innovasjonsprosjekter og internasjonaliseringsprosjekter er lavere enn i 2014. Tallene er ikke direkte sammenliknbare fordi porteføljen av klyngeprosjekter er endret. Korrigert for dette mener vi likevel at vi her kan se en indikasjon på at de markedsutfordringene mange av klyngebedriftene står overfor, reduserer mulighetene til å engasjere seg i krevende samarbeidsprosjekter som ikke ligger innenfor bedriftenes kjernevirksomhet.

Det betydelige antallet samarbeidsrelasjoner mellom klynger betyr at klyngedeltakerne kan få viktige impulser fra andre innovasjonsmiljøer inn i sitt arbeid.

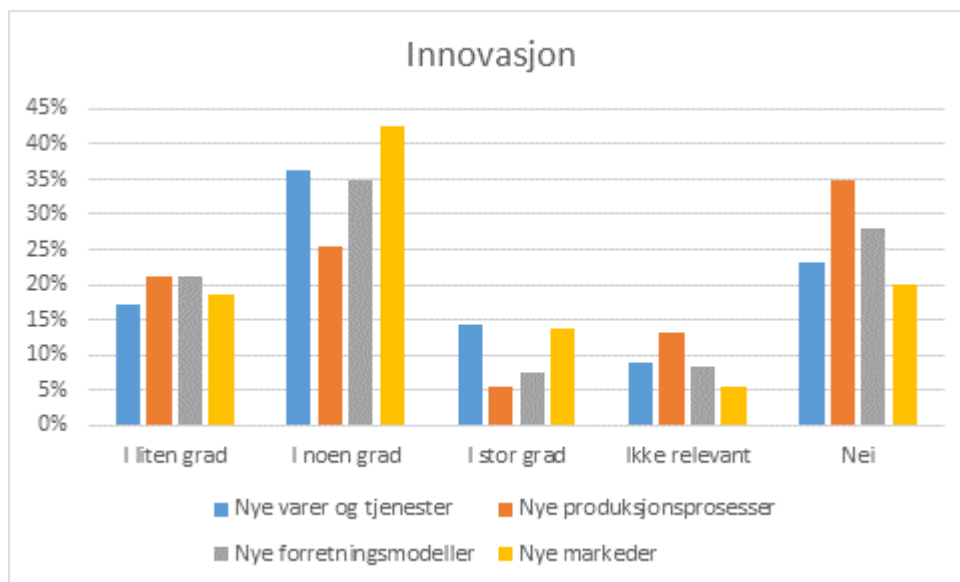
Klyngeprogrammet har i tre år; 2013, 2014 og 2015, disponert øremerkede midler til å mobilisere til økt innovasjonssamarbeid i utvalgte klyngemiljøer, jf. omtalen over av Innovasjonsrammen. En intern rapport oppsummerer status, erfaringer og resultater fra de to første årgangene:

- Det er bevilget i alt 20 mill. kroner, kanalisert til 13 klyngeprosjekter, som igjen har initiert 67 innovasjonsprosjekter.

- Det er en klar tilbakemelding fra klyngelederne at dette er midler som har en mobiliserende effekt; det vil si at de gir incentiver for å utvikle ideer og iverksette prosjekter som ellers ikke ville ha blitt realisert.
- Ved utgangen av 2015 var rundt 60 prosent av de iverksatte prosjektene blitt videreutviklet. Åtte av prosjektene var brakt fram til et lansert produkt eller teknologisk løsning, og syv var blitt ført fram til etablering eller planlagt etablering av eget selskap.

Innovasjonsrammen har vært utløsende for at nye forsknings- og innovasjonsprosjekter har blitt initiert og videreutviklet. Den viser at det er et betydelig potensial for å hente ut flere ideer fra de mest dynamiske klyngemiljøene. Innovasjonsrammen er et effektivt incentiv for å mobilisere bedriftene til utvikle nye ideer fram til nye løsninger, produkter eller selskaper. Et slikt incentiv kan være særlig viktig i en periode der en del klynger og klynger møter store markedsutfordringer og har naturlig behov for å konsentrere seg om kjernevirksomheten. Vi ser en indikasjon på dette ved at de klyngeprosjektene som har fått støtte fra Innovasjonsrammen i 2015, har holdt oppe og dels økt antallet samarbeidsbaserte innovasjonsprosjekter, dette med referanse til den generelle nedgangen for hele porteføljen.

Bedriftsnettverk bidrar til innovasjon

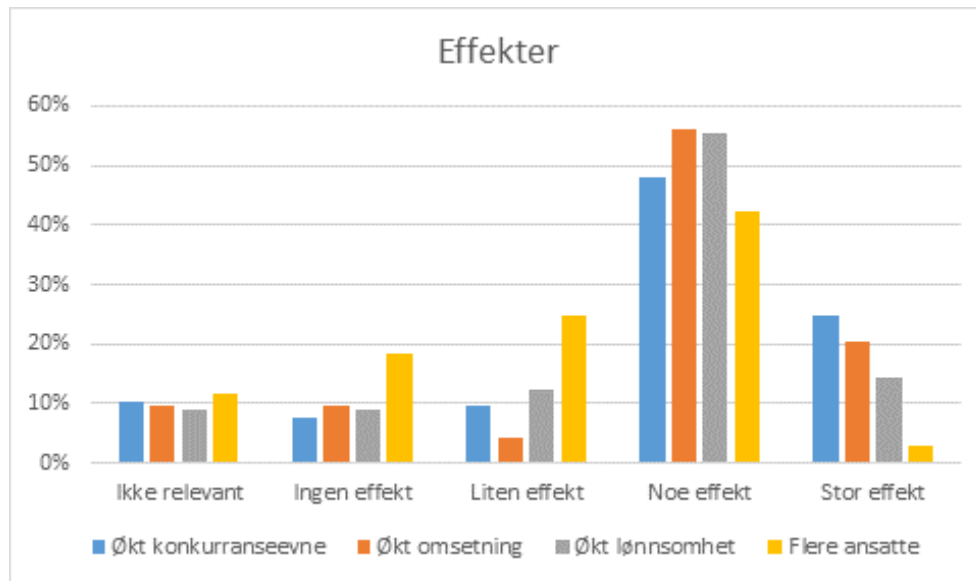


Figur 9: Bidrag til innovasjon som følge av deltakelsen i bedriftsnettverksprosjektet i 2015. Innovasjonsområdene er delt inn i; nye varer og tjenester, nye produksjonsprosesser, nye forretningsmodeller og nye markeder.

Det er interessant at bedriftene rapporterer om at samarbeid i bedriftsnettverk bidrar vesentlig til innovasjon på flere områder. Andelen bedrifter som sier at samarbeidet i noen grad eller i stor grad har bidratt til innovasjon på de ulike områdene er; nye varer og tjenester (50 prosent), nye produksjonsprosesser (30 prosent), nye forretningsmodeller (43 prosent) og nye markeder (56 prosent).

Det generelle bildet er at bedriftsnettverk ser ut til å bidra vesentlig til innovasjon, og spesielt innen nye produkter og tjenester, samt nye markeder. Antall respondenter er for få til å generalisere.

Bedriftsnettverk bidrar til økonomiske effekter



Figur 10: Effekter som følge av deltakelse i bedriftsnerkprosjektet i 2015. Effektområdene er delt inn i; økt konkurransevne, økt omsetning, økt lønnsomhet og flere ansatte.

Det er interessant at bedriftene rapporterer om at samarbeid i bedriftsnettverk har vesentlig effekt på flere områder. Andelen bedrifter som sier at samarbeidet har noe effekt eller stor effekt på de ulike områdene er; økt konkurransevne (73 prosent), økt omsetning (77 prosent), økt lønnsomhet (69 prosent) og flere ansatte (45 prosent).

Det generelle bildet er at bedriftsnettverk ser ut til å ha vesentlig effekt, spesielt på konkurransevne, omsetning og lønnsomhet. Antall respondenter er for få til å generalisere.

Mål for 2016

Det er en stor etterspørsel etter de tjenestene som bidrar til et målrettet samarbeid om innovasjon, kompetanseutvikling og internasjonalisering. Budsjetttrammene for 2016 synes å bli noe lavere enn for 2015. Dette innebærer en enda hardere prioritering av hvilke initiativ som kan støttes og det må forventes at også prosjekter med et godt utviklingspotensial må avslås.

Innovasjon Norges nye strategi vil legge føringer på tjenestenes prioriteringer og tilpasninger. Disse vil bli nærmere konkretisert etter at strategien er besluttet og operasjonalisert.

Klyngeprogrammet: Økt fokus på fornyelse og omstilling

Programmet gjennomfører en ny utlysning i 2016. På grunn av lave disponible rammer for nye klyngeprosjekter, begrenses utlysningen til prosjekter innenfor Arena og NCE, det vil si det åpnes ikke for vurdering av nye forslag til GCE-prosjekter i denne runden. Gjennom utlysningen for 2016 ønsker programeierne å ha enda sterkere fokus på klyngenes bidrag til viktige endrings- og omstillingsprosesser i norsk næringsliv. Gjennom et offensivt, langsiktig og strategisk samarbeid kan klyngene være viktige akseleratorer for nødvendige endringsprosesser, gjennom blant annet å arbeide med teknologisk fornyelse, økt nyskaping og utvikling av nye forretningsområder. De nye klyngeprosjektene vi henter inn, og de klyngeprosjektene vi følger opp, må ha ambisjoner om og potensial for å bidra til *fornyelse*.

Gjennom både klyngeprogrammet og innsats på relaterte områder vil en legge økt vekt på å skape koplinger mellom klynger og bedrifter på tvers av sektorer og teknologier. Her vil det ligge potensialer for både nye forretningsområder og for effektivisering av forretningsmodeller.

Satsingen *Klyngene som omstillingsmotor* er ett sentralt bidrag til denne ambisjonen. For 2017 er Klyngene som omstillingsmotor gitt høyeste prioritet i Innovasjon Norges forslag til Store Nye Satsinger. Det er igangsatt tre piloter. Det planlegges en opptrapping i 2016 på de to utvalgte generiske områdene, digitalisering og økt produktivitet og innovasjonstakt. I tillegg planlegges utviklingsprosesser innenfor nye områder. Nivået på innsatsen vil måtte tilpasses de disponible budsjetttrammene.

I NFDs oppdragsbrev for 2016 bes Innovasjon Norge om å utnytte klyngesatsingen til å forsterke Gründerplanens satsing *Møteplasser for vekst*. Vi ser at klynger kan gi god grobunn for utvikling av nye forretningsideer, og det er etablert inkubatorfunksjoner i flere av klyngene. Dette oppdraget vil passe godt inn i klyngeprogrammets ambisjoner om en enda sterkere utnytting av de mest dynamiske klyngene i arbeidet med fornyelse av norsk næringsliv.

Bedriftsnettverk: Internasjonalisering og omstilling skal prioriteres

2016 vil bli et konsolideringsår på grunn av lave disponible rammer for nye bedriftsnettverk. Det legges derfor kun opp til å opprettholde/videreføre porteføljnivået fra 2015 på vel 70 prosjekter. Nye prosjekter som tas inn, vil erstatte prosjekter som avsluttes i 2016 etter endt prosjektperiode.

Det er videre et mål at de nye prosjektene som tas inn, bidrar til at den samlede prosjektporteføljen får bred sektormessig tilhørighet og en god regional fordeling i alle deler av landet.

Bedriftsnettverk viser seg godt egnet for bedrifter som opererer i krevende markeder og står overfor omstillingsutfordringer. Gjennom strategisk samarbeid kan bedriftene *raskere og mer kraftfullt* mobilisere, samordne og omstille seg ved å flytte kompetanse/arbeidskraft og kapital over i nye prosjekter rettet mot nye markeder med større vekst- og verdiskapingspotensial.

Bedriftsnettverk vil i 2016 prioritere internasjonalisering, omstilling til nye markeder og prosjekter i nye næringer - innenfor tilgjengelige rammer.

3.7 Rapportering på enkelttjenester fra NFD

3.7.1 Kap.2421, post 50 Innovasjon – prosjekter, fond

Den totale bevilgningsrammen under post 50 ble i statsbudsjettet for 2015 fastsatt til 345,1 mill. kroner. Rammen ble senere i november økt med 60 mill. kroner etter eget vedtak i Stortinget. Tilleggsbevilgningen ble innrettet mot landsdekkende etablerertilskudd på sør – og vestlandet.

Midlene under post 50 skal i hovedsak disponeres til den landsdekkende etablerertilskuddsordningen og til avsetning av tapsfond knyttet til innovasjonslånordningen og den landsdekkende garantiordningen. En begrenset andel kan benyttes til landsdekkende innovasjonstilskudd. I tillegg skal Bioraffineringsprogrammet finansieres over denne posten. Innovasjon Norge står relativt fritt til å bestemme hvordan rammen på post 50 disponeres.

Gjennom bruken av disse midlene skal Innovasjon Norge tilby finansiering til bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme utviklingsprosjekter i hele landet. Formålet er å bidra til å oppfylle delmålene om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Av post 50 rammen på 405,1mill. kroner ble det for 2015 gitt følgende innvilgninger:

Virkemiddel	2015 mill. kroner	2014 mill. kroner
Landsdekkende etablerertilskudd	274,9	146,6
Innovasjonslån og garantier (tapsfond)	82,0	50,2
Landsdekkende innovasjonstilskudd	25,7	21,4
FRAM marked	6,0	8,0
Innovasjonsrammen NCE	10,5	10,0
Bioraffineringsprogrammet	5,7	-
Diverse		12,3
Total	404,8	248,5

Grunnen til at ikke hele rammen på 405,1 mill. kroner ble brukt opp i 2015 var at det på slutten av året ble gjort noen mindre delannulleringer i forbindelse med utbetaling.

3.7.1.1 Landsdekkende etablerertilskudd

Formålet med etablerertilskuddsordningen er å bidra til å få frem flere gode gründere. Den primære målgruppen er oppstartbedrifter som er inntil tre år, men det kan unntaksvis gis støtte til eldre bedrifter når dette er i tråd med formålet for ordningen. Tildelingskriteriene skal være enkle og forutsigbare, og slik at innovative prosjekter med betydelig verdiskapningsmuligheter blir prioritert.

Figuren under viser andelen prosjekter med fase en finansiering som også fikk fase to finansiering. Vi ser at av de som både fikk etablerertilskudd fase en og to, fikk flesteparten fase to året etter at de hadde fått fase en.

Figuren viser også at flesteparten av de som fikk landsdekkende etablerertilskudd fikk dette både for fase en og to. For de andre etablerertilskuddene, de distriktrettede, fordelte fase 2 bevilgningene seg både på de landsdekkende og de distriktrettede. Totalt fikk 45 prosent av selskapene med landsdekkende etablerertilskudd fase en, også fase 2 finansiering i tidsrommet 2013-2015. Tilsvarende andel for resten av etablerertilskuddene var 23 prosent.

		675 - Landsdekkende etablerertilskudd			720 - Etablerertilskudd			SUM
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	
1028 - Landsdekkende etablerertilskudd - tidlig fase	2013	6 %	24 %	8 %	1 %	4 %	2 %	45 %
	2014	1 %	4 %	24 %	0 %	3 %	2 %	33 %
	2015	0 %	0 %	8 %	0 %	0 %	2 %	11 %
1029 - Etablerertilskudd - tidlig fase	2013	1 %	4 %	4 %	1 %	8 %	6 %	23 %
	2014	0 %	1 %	11 %	1 %	4 %	9 %	27 %
	2015	0 %	0 %	3 %	0 %	1 %	4 %	7 %

Figur 11: Andelen prosjekter med etablerertilskudd fase en som også fikk etablerertilskudd fase to. I en overgangsfase med fase en og fase to, fikk noen kunder fase to før fase en.

Behandlingstiden på ETIL ble i 2015 redusert ned til om lag 13 dager, samtidig økte etterspørselen. Kompetansekurset «Fra Ide til marked» ble innført i alle fylkene for å være mer tilgjengelig for kundene. Dette har bidratt til å heve kvaliteten på prosjektene, bedre siling av søknader, og færre avlagssaker på ETIL. Den økte pågangen av saker utløste en reduksjon av maksbeløpene på tilsagn pr bedrift fra kroner 150.000 til 100.000 for fase en, og fra kroner 800.000 til 500.000 i fase to.

Samlet vurdering av måloppnåelse

I 2015 har vi mottatt totalt 1 845 søknader til de landsdekkende etablerertilskuddene mot 789 i 2014.

En kraftig økning i tildelingen av etablerertilskudd (+ 88 prosent) bygger oppunder en hypotese om at Innovasjon Norge i 2015 har bidratt til vi får flere gode gründere, i tråd med delmål 1. Det er imidlertid alt for tidlig å se de fulle effektene av 2015-tildelingene.

Vi kan imidlertid konstatere at totalt sett 89 prosent av landsdekkende etablerertilskudd har gått til nye bedrifter som er tre år eller yngre, som er primærgruppen for ordningen. Målt etter antallet tilsagn har 95 prosent gått til denne gruppen.

SSB-effektundersøkelsen for 2015³³ viser at oppnådde effekter og resultatet for virksomheter som har fått slike tilskuddsmidler har vekst i omsetning og en økning i antall ansatte, men har relativt liten effekt på lønnsomhet og produktivitet. Vedlagte oversikt viser hvordan tjenesten scorer sett i forhold til gjennomsnittet for alle virkemidlene i Innovasjon Norge (angitt i prosentpoeng):

	Landsdekkende etablerertilskudd	Snitt alle tjenester
Omsetning	21,22	12,6
Lønnsomhet	-0,02	0,0
Ansatte	11,96	5,4
Produktivitet	-1,60	1,9
Verdiskaping	7,18	5,9

Kundeeffektundersøkelsen³⁴ viser at prosjektene som mottar etablerertilskudd har et klart kompetansebidrag i seg. Nivået har ligget godt over 90 prosent de siste årene.

³³ Se egen omtale av SSB-effektundersøkelsen for 2015 i årsrapporten.

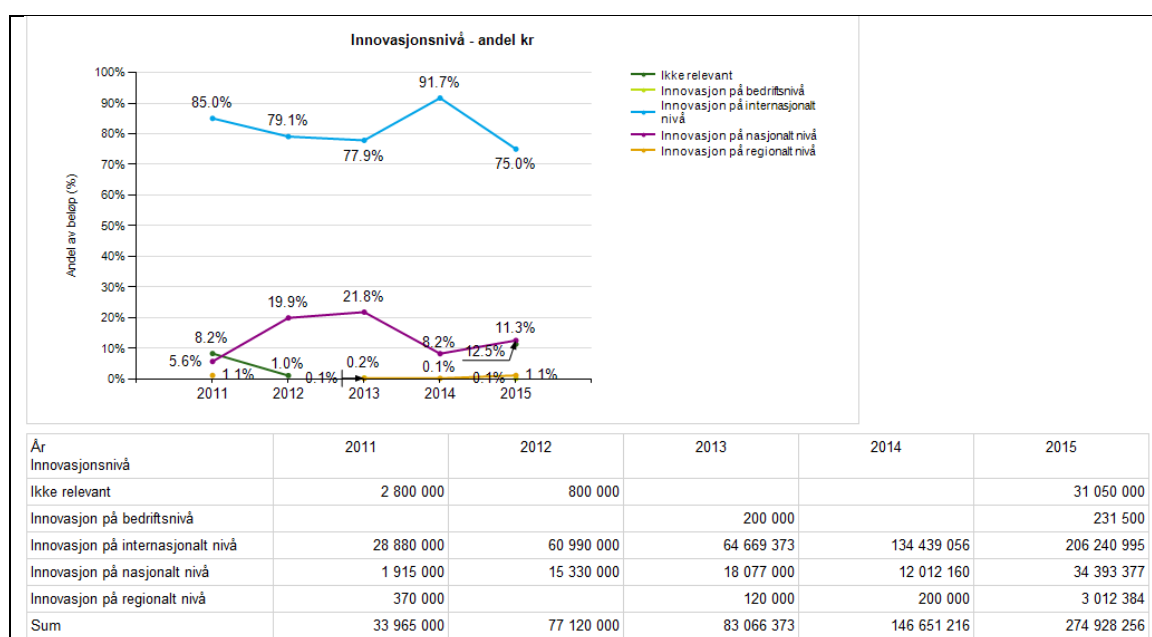
³⁴ Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse 2014 – Førundersøkelse utført av Oxford Research.

Aktiviteter

Fordeling av antall tilsagn og beløp til Landsdekkende etablerertilskudd fordelt på tidligfase (fase én) og kommersiell fase (fase to). Tall i parentes gjelder 2014.

Fase	Ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Fase 1	250 ³⁵ (122,5)	64,0 (40,5)	566 (217)
Fase 2	(inkl.)	210,9 (106,1)	372 (184)
Sum	250 (122,5)	274,9³⁶ (146,6)	938 (401)

Resultater og effekter



Figur 12: Samlet innovasjonsnivå for gründer og bedrift.

Som det fremgår av figuren er 3/4-deler av prosjektene vurdert å representere innovasjon på internasjonalt nivå. At andelen går noe ned i et år hvor mengden av tildelinger nesten doubles, er ikke overraskende. Derimot kan en undres over om det faktisk kan være tilfelle at dette gir et riktig bilde, dvs. om innovasjonsgraden kan være så vidt høy. Vurderingene som er gjort, er imidlertid i stor grad sammenfallende med kundens vurdering.

64 mill. kroner av det totale forbruket på 274,9 mill. kroner har gått til «Markedsavklaring» prosjekter, Fase 1. Disse prosjektene er i «startgropen», og derfor blir det vanskelig å kunne si noe om de prosjektene som har fått støtte er på et nasjonalt eller internasjonalt innovasjonsnivå.

Avvik

Vi fikk medio november 2015 tilført 60 mill. kroner til landsdekkende etablerertilskudd innrettet mot sør- og vestlandet.

³⁵ Saldert budsjett 190 mill. kroner + 60 mill. kroner i tilleggbevilgning høsten 2015.

³⁶ Innovasjon Norge omdisponerte i løpet av året midler innenfor post 50 som gjorde det mulig å innvilge totalt 274,9 mill. kroner i etablerertilskudd.

Addisjonalitet (se nedenfor) på ca. 70 prosent må kunne sies å være noe lavere enn ønsket. Det kan samtidig ikke utelukkes at andelen i fremtidige kundeeffektundersøkelser vil synke, i og med at de gjennomsnittlige tilsagnsbeløpene er lavere i 2015 enn tidligere år.

Støttende analyser

Den siste kundeeffektundersøkelsen viser at tjenesten når det gjelder addisjonalitet de siste årene har ligget stabilt på et nivå tett opp til 70 prosent. Videre scorer tjenesten høyt på andelen prosjekter som bidrar til innovasjon innen markedsutvikling. Kundene vurderer også at tjenesten gir viktige bidrag til bedring av virksomhetens konkurransevne og overlevelsesmulighet.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Som en konsekvens av den kraftige økningen i landsdekkende etablerertilskudd er det en betydelig vekst i administrasjon og gjennomføringskostnader, se Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

3.7.1.2 Innovasjonslån og garantier

Innovasjonslån er en risikolåneordning som er særlig viktig for risikokapitalfinansiering i sentrale områder. Ordningen skal bidra til å få fram flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter. Låneordningen skal i henhold til oppdraget stimulere til utvikling av innovative vekstbedrifter og primært benyttes i virksomhetens tidlig- og kommersialiseringsfase.

Garantier for driftskreditt kan gis til små og mellomstore bedrifter som har problemer med å skaffe seg finansiering i bankene på grunn av manglende pantesikkerheter.

Samlet vurdering av måloppnåelse

I 2015 har vi mottatt totalt 227 søknader til innovasjonslån og garantier mot 141 i 2014.

Vurderingen er at behovet for låneordningen i 2015 var betydelig større i 2015 i forhold til 2014, og vi måtte i siste del av året prioritere stramt mellom prosjektene for å holde oss innenfor rammen. Forventningen er da også at ordningen i 2015 har bidratt positivt til delmålsoppnåelse både på delmål 1 og 2 og at fremtidige kundeeffektundersøkelser/SSB-analyser vil understøtte denne antagelsen.

Også i 2015 har fordelingen av antall tilsagn innenfor denne tjenesten vært som tidligere år når det gjelder gründer og bedrift, henholdsvis 30 prosent og 70 prosent.

Resultatet av SSBs effektundersøkelse viser at lån og garantier har en høy score når det gjelder omsetning og verdiskaping, og noe lavere score når det gjelder lønnsomhet, økning i antall ansatte og produktivitet. Som det fremgår viser låneordningen i denne analysen bedre resultater enn gjennomsnittet, med unntak av økning i antall ansatte (angitt i prosentpoeng):

	Innovasjonslån og garantier	Snitt alle tjenester
Omsetning	14,32	12,6
Lønnsomhet	1,16	0,0
Ansatte	2,12	5,4
Produktivitet	4,41	1,9
Verdiskaping	10,9	5,9

Ifølge kundeeffektundersøkelsen har 95 prosent av prosjektene et kompetansebidrag i seg.

86 prosent av tilsagnene er vurdert til å være prosjekter med innovasjonshøyde på nasjonalt og internasjonalt nivå mot 82 prosent i 2014. Ambisjonen har så langt vært å opprettholde et høyt innovasjonsnivå for innovasjonslån, og økningen fra 2014 til 2015 svarer til ambisjonen. Vi har imidlertid foreslått at det for låneordningen fra 2016 åpnes for en mindre spisset innretning enn for tilskuddsordningen.

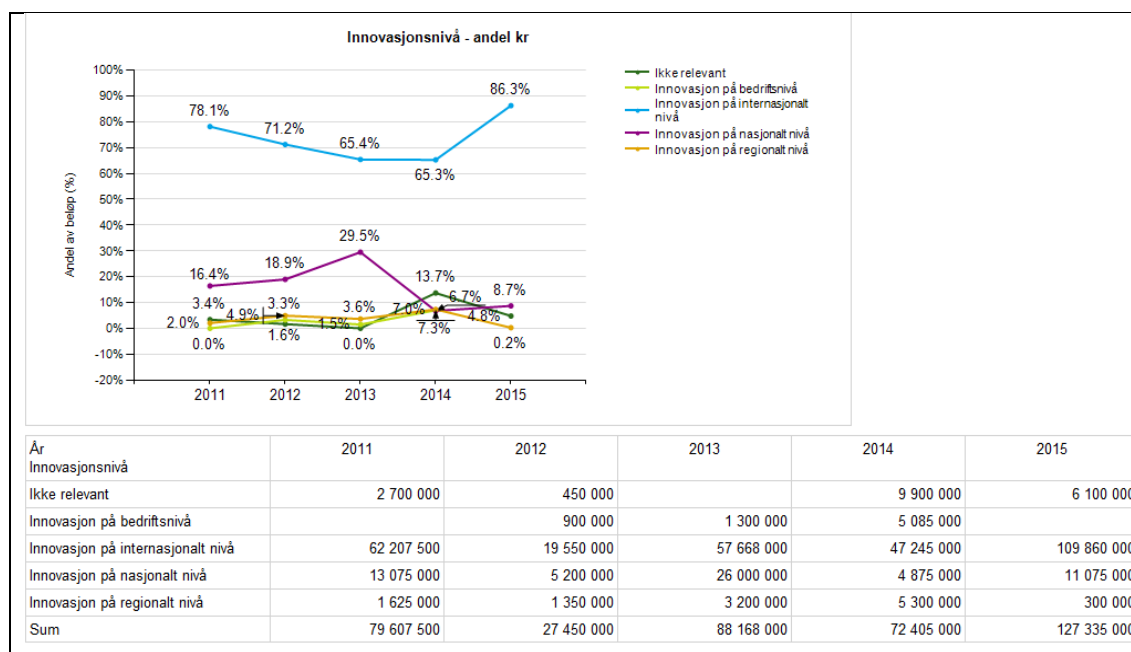
Tjenestene benyttes hovedsakelig til prosess- og produktinnovasjon – 80 prosent av innvilget beløp gikk til dette. Over 83 prosent av innvilgningene gikk til bedrifter med inntil 50 ansatte, og 35 prosent av prosjektene var miljørettet.

Aktiviteter

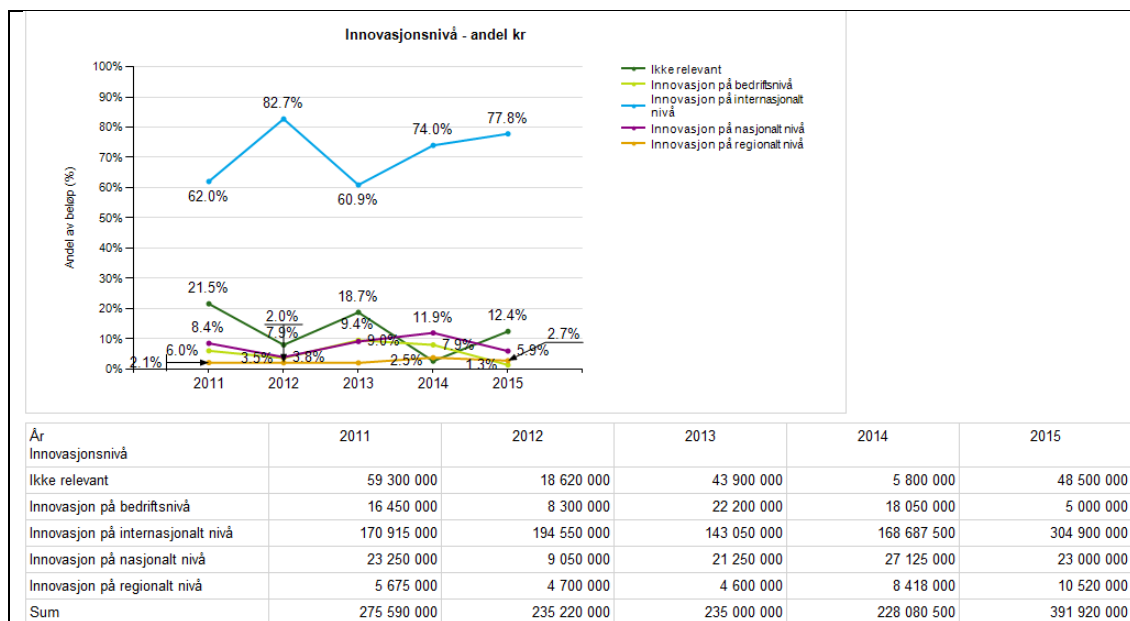
Virkemiddel	Ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Innovasjonslån	500	498,8 (296,9)	133 (98)
Garantier	40	20,5 (3,6)	12 (8)

For 2015 ble det foretatt polymessige justeringer med sikte på å gjøre ordningen mer relevant. Endringer i krav til sikkerhet og nytt statsstøtteregime har gjort ordningen mer fleksibel. Det ble også satt inn tiltak for å markedsføre ordningen bedre. Tilsagnsomfanget har i 2015 da også økt betydelig både i kroner og antall. Vi endte på ca. 500 mill. kroner. Vi hadde ikke tilstrekkelige rammer til å foreta nødvendige tapsavsetninger i samme omfang, men har foretatt mindre avsetning til tapsfond ettersom tapsfondet vurderes til å være robust.

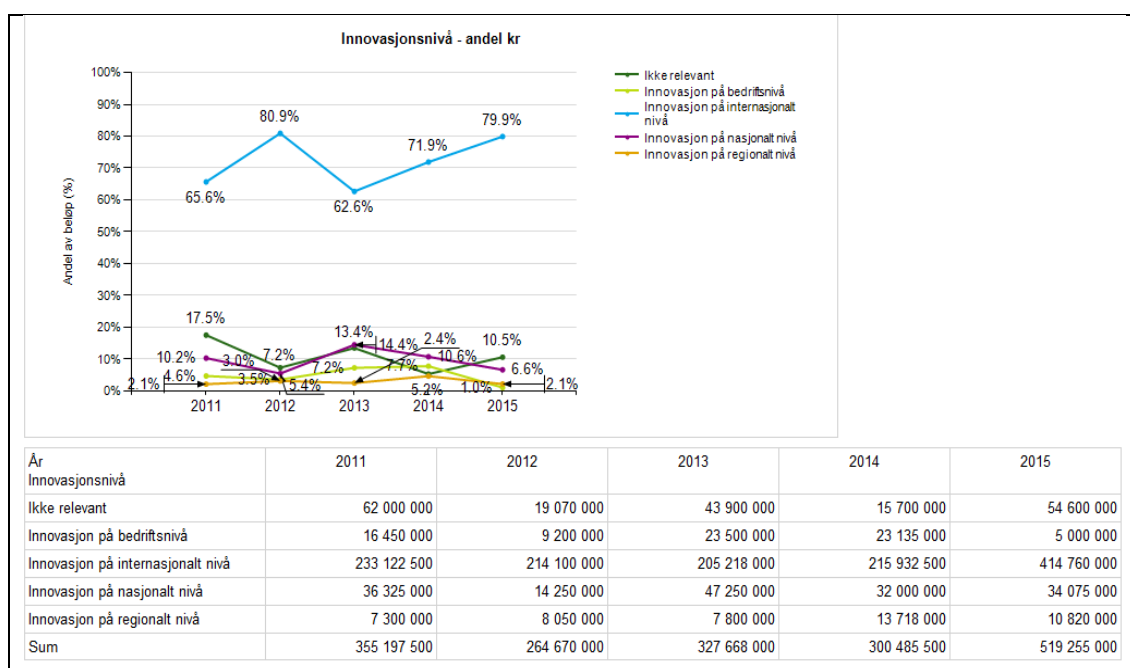
Resultater og effekter



Figur 13: Innovasjonsnivå for gründer.

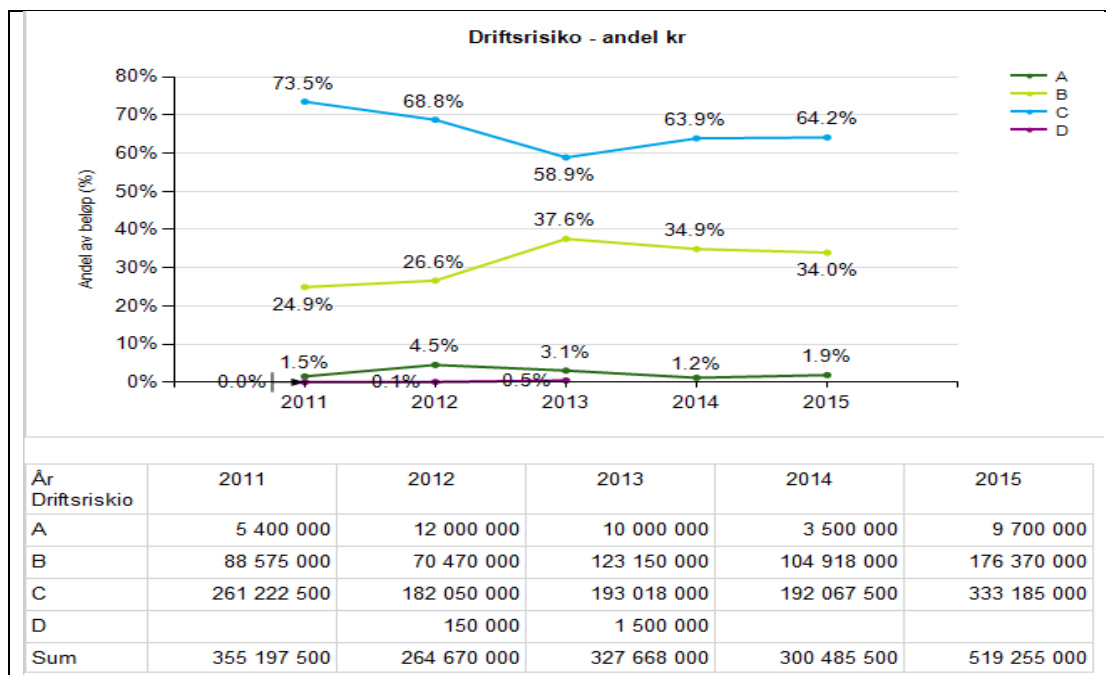


Figur 14: Innovasjonsnivå for bedrift.



Figur 15: Samlet innovasjonsnivå for gründer og bedrift.

Som vi ser ut av figurene er innovasjonsnivået høyt og økende de siste tre åre både når det gjelder gründer og bedrift. Dette er helt i tråd med ambisjonen.



Figur 16: Samlet driftsrisiko for gründer og bedrift.

Driftsrisiko-indikatoren gir uttrykk for Innovasjon Norges vurdering av fremtidig gjeldsbetjeningsevne basert på den kunnskap vi har på bevilgningstidspunktet om kundens historiske resultater. Selv om det først og fremst er svak pantesikkerhet som oftest er grunnen til at kundene ønsker vår medvirkning i form av innovasjonslån, er det i tråd med forventning at andelen kunder med driftsrisiko A er nær 0. I 2015 har vi gitt tilsagn til virksomheter med en noe høyere driftsrisiko enn i 2014. Økningen kan skyldes at det i 2015 er bevilget mer landsdekkende innovasjonslån til virksomheter som er 3 år eller yngre enn tidligere år. Nyetablerte bedrifter er i utgangspunktet å anse som C-bedrifter i våre systemer inntil bedriftens regnskaper viser noe annet.

Tabellen under viser sammenhengen mellom driftsrisiko og prosjektrisiko for landsdekkende innovasjonslån og garantier til bedrifter over tre år innvilget i 2014 og 2015. Pantesikkerhet som inngår som en vurderingsfaktor for lån er ikke med i denne analysen. Vi ser at finansiering av prosjekter med høy prosjektrisiko har økt fra 32 til 41 prosent, mens gjennomføringsevnen til låntakerne har blitt bedre gjennom at andelen prosjekter med høy driftsrisiko er redusert fra 62 til 56 prosent.

2014	Prosjektrisiko			2015	Prosjektrisiko		
Driftsrisiko	Liten risiko	Normal risiko	Høy risiko	Driftsrisiko	Liten risiko	Normal risiko	Høy risiko
Lav driftsrisiko		74	11	Lav driftsrisiko	5	110	55
Høy driftsrisiko	4	75	61	Høy driftsrisiko		114	106

Avvik

Den internt fastsatte budsjetttrammen på utlån var i starten av 2015 på 350 mill. kroner. Den ble i løpet av året økt til 500 mill. kroner. En hovedårsak til at budsjettet ble økt skyldes blant annet at vi i

2015 har finansiert flere store utviklingsorienterte prosjekter samt noe innslag av omstillingsprosjekter.

I 2015 har 47 prosent av årets tilsagn blir vurdert til å være FoU-baserte prosjekter mot 51 prosent i 2014. 18 prosent av de samlede tilsagnene er kategorisert som kvinnerettet, som i 2014.

Netto renteinntekter økte med 1,3 mill. kroner til totalt 58,6 mill. kroner. Økningen skyldes dels større volum og dels økt gjennomsnittlig rentemargin.

For landsdekkende låne- og garantiordningene er samlet bokført tap i 2015 på 10,1 mill. kroner på et lavt nivå. Bokført tap i 2015 utgjør bare 0,7 prosent av porteføljen. Ut fra de tapene vi har sett for ordningen over tid, mener vi at årlige tap kan være i størrelsesorden fem prosent av porteføljen.

Støttende analyser

Innretningen av innovasjonslån 2015 viser også at:

- Den geografiske fordelingen av tilsagte landsdekkende innovasjonslån i 2015 viser at det er gitt slike lån i 15 av 19 fylker.
- 73 prosent av tilsagnene har gått til bedrifter lokalisert i virkeområde I, hvilket viser at landsdekkende innovasjonslån er særlig aktuelle for bedrifter i sentrale områder.
- Næringsmessig står gruppen Industri for den største delen av utlånene med 38 prosent med Informasjon og kommunikasjon på plassen bak, 28 prosent.

Låneordningen ble evaluert høsten 2013 av Menon, og de pekte i sin analyse på at vi påtok oss høy risiko uten å få et tilstrekkelig antall prosjekter som senere leverer avkastning ut over det «normale». I policy for finansieringsvirksomheten 2015 ble det gjort en justering med sikte på å gjøre risikolåneordningene mer aktuell for bedrifter som har relativt god økonomi, men begrenset tilgang på sikkerheter. Samtidig ble det ytterligere fremhevet i policy at det ikke skal gis lån til nye bedrifter i utviklingsfase uten nært forestående inntektsstrømmer. I 2015 har vi prioritert å oppnå disse målsetningene.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Gjennomføringskostnader knyttet til de landsdekkende låne- og garantiordningene³⁷ var i 2015 på 35,7 mill. kroner mot 33,7 mill. kroner i 2014. I prosent av løpende portefølje utgjorde dette henholdsvis 2,5 prosent og 2,6 prosent. Overskudd på ordningen var i 2015 24,4 mill. kroner (25,3 mill. kroner i 2014), og tilbakeføres til NFD. Se Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

3.7.1.3 Landsdekkende innovasjonstilskudd

Ordningen landsdekkende innovasjonstilskudd skal stimulere til å få fram flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter, og primært benyttes i bedriftenes tidlig- og kommersialiseringsfase.

Det er en vesentlig reduksjon i forbruket av landsdekkende innovasjonstilskudd. Dette er i tråd med overordnede prioriteringer. Ordningen er i oppdragsbrevet for 2016 besluttet avviklet.

³⁷ Omfatter noe mer enn landsdekkende innovasjonslån og garantier

Samlet vurdering av måloppnåelse

Mesteparten av de landsdekkende innovasjonstilskuddsmidlene har i 2015 blitt benyttet til mobiliseringsaktiviteter og flerbedriftstiltak. Innovasjon Norge har hatt en bevisst strategi om å prioritere prosjekter som har effekt for flere kunder fremfor å satse på tiltak i enkeltbedrifter.

Aktiviteter

Leveranse	Ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Landsdekkende innovasjonstilskudd	25,7	25,7 (21,4)	72 (99)

Resultater og effekter

I 2015 er tett opptil 100 prosent av tilsagnene om landsdekkende innovasjonstilskudd vurdert til å være prosjekter med innovasjonshøyde på nasjonalt eller internasjonalt nivå. Til sammenligning var andelen prosjekter med innovasjon på nasjonalt/internasjonalt nivå i 2014 på 72 prosent.

Totalt sett har 22 prosent av disse tilskuddene gått til flere vekstkraftige bedrifter, mens tallet for flere gode gründere er 44 prosent. Resten er uspesifisert. I 2014 var det til sammenligning henholdsvis 33 prosent og 13 prosent. Målt etter antallet tilsagn er fordelingen 32 prosent bedrifter og 25 prosent gründere. Resten er uspesifisert. I 2014 var fordelingen 70 prosent og 29 prosent. Vridningen fra bedrift til gründer er i tråd med ambisjonen.

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Videreutvikling

Landsdekkende innovasjonstilskudd avvikles i 2016. Virkemidlet har ikke gitt de effekter og resultater som var forventet.

Administrasjons- og gjennomføringskostnader

Administrasjons- og gjennomføringskostnadene for landsdekkende innovasjonstilskudd inngår i tabell Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering, under Øvrig Rapportering, se Tabell 2 side 306.

3.7.1.4 Tilskudd til FRAM marked

FRAM er et tilbud til små og mellomstore bedrifter med formål å styrke deltakernes konkurransekraft, lønnsomhet og innovasjonsevne. FRAM har tre ulike tjenestevarianter (strategi/ledelse, marked/internasjonalisering og innovasjon). Kompetansehevingen i FRAM skjer gjennom fellessamlinger med andre deltakerbedrifter, individuell rådgivning samt erfaringsutvekslinger med andre deltakere. Det etableres et tydelig målregime ved inngangen til alle FRAM-prosjekter

Samlet vurdering av måloppnåelse

FRAM bidrar til å nå målet om flere vekstkraftige bedrifter. Alle FRAM-prosjektene evalueres løpende. Damvad Norge evaluerte FRAM i 2014 og konkluderte med at programmet er relevant for å møte de utfordringene små og mellomstore bedrifter står overfor i dag. Se nedenfor under støttende analyse.

Aktiviteter

Programmet finansieres med midler fra både NFD post 50 og post 74 og KMD post 72. Totalrammen utgjør 9,5 mill. kroner, hvorav NFD bidrar med 5,3 mill. kroner fra post 50 og 1 mill. kroner fra post 74 KMD bidrar med 3,2 mill. kroner fra post 72.

Leveranse	Ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd FRAM marked Post 50	5,3	6,0	6 (8)

23 prosjekter med til sammen 226 bedrifter avsluttet sin FRAM-prosess i 2015. Disse prosjektene ble finansiert i perioden 2012 – 2014 fra flere ulike virkemidler og budsjettposter. 23 nye prosjekter startet opp i samme periode. Det høye aktivitetsnivået skyldes for en stor del en styrket satsing på internasjonalsiseringsvarianten av FRAM, og utekontorene spiller en stadig større rolle i FRAM-leveransene.

1000 deltakere – 500 bedrifter – 50 prosjekter er i, eller på vei inn i sin FRAM-reise 1. januar 2016. 29 FRAM Strategisk ledelse, 18 FRAM Marked og 3 FRAM Innovasjonsprosjekter.

Resultater og effekter

Fordelingen på distriktpolitisk virkemiddelområde for deltakerne i FRAM-prosjektene som ble avsluttet i 2015 var samlet sett: 33 prosent i sone 1, 4 prosent i sone 2 og 63 prosent i sone 3. Innovasjon og Strategisk ledelse: 6 prosent i sone 1, 16 prosent i sone 2, 78 prosent i sone 3, marked: 94 prosent i sone 1 og kvinneandelen på samlingene var ca. 40 prosent.

Avvik

Utekontorenes økte engasjement aktualiserer en gjennomgang av finansieringsmodellen i FRAM. Også bruken av eksterne konsulenter kontra interne krefter skal vurderes.

Støttende analyser

Damvad Norge evaluerte FRAM i 2014 og konkluderte med at programmet er relevant for å møte de utfordringene små og mellomstore bedrifter står overfor i dag. Fra Damwads evaluering: «Markedssvikten i FRAM er knyttet til asymmetrisk informasjon. Bedriftene investerer mindre enn det som kan sies å være samfunnsøkonomisk optimalt i kompetanse på forretningsutvikling fordi framtidig gevinst er vanskelig å se på investeringstidspunktet».

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

FRAM gjennomføres ved hjelp av et nettverk av medarbeidere på distrikts- og utekontorene samt dedikerte ressurser på hovedkontoret.

Administrasjon og gjennomføringskostnadene for FRAM Marked inngår i linjen kompetanse i tabellen for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel Øvrig rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.1.5 Tilskudd til innovasjonsrammen NCE

Innovasjonsramme til NCE er en pilot, i 2015 på tredje året. Målet med Innovasjonsrammen er å stimulere til økt innovasjon gjennom flere felles innovasjons- og forskningsprosjekter mellom

bedrifter, som spinner ut av klyngeprosjektene. Midlene skal brukes til mobilisering av utviklingsprosjekter og til idé- og prosjektutvikling (konseptualisering). Innovasjonsrammen skal bidra til at samarbeidsprosjektene kommer i posisjon til å få finansiering gjennom Forskningsrådets og Innovasjon Norges ordinære ordninger eller fra private investorer.

Innovasjonsrammen forvaltes som en del av klyngeprogrammet og tilbys til klyngeprosjekter innenfor dette programmet.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Tilbakemeldinger fra klyngemiljøene er at dette er et svært viktig tilbud, og en resultatrapport fra 2013-2014 viser positive resultater og effekter. Det var en stor respons på utlysningen av Innovasjonsrammen i 2015, noe som bekrefter viktigheten av denne ordningen for klyngene.

Tjenesten ble i 2015 forsterket med midler fra NFDs post 76 – Miljøteknologi. Formålet var for det første å utnytte klyngemiljøenes innovasjonskapasitet til å bidra til at norsk miljøteknologi blir mer synlig og får større gjennomslag ved å fremme samarbeid, styrke kompetanse og bistå miljøteknologibransjen med strategisk posisjonering og omdømmebygging.

For det andre var det et ønske om å stimulere klyngeprosjektene til å fokusere mer på utvikling av bærekraftige løsninger, ved blant annet å gi støtte til konseptualisering av pilot- og demonstrasjonsanlegg, innenfor sine respektive sektorer.

Aktiviteter

Leveranse	Ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd til innovasjonsrammen NCE	10,5	10,5 (10,0)	52 (41)

Innovasjonsrammen hadde et totalt budsjett på 10,5 mill. kroner, samt en øremerking på 3 mill. kroner fra NFDs post 76 – Miljøteknologi, for å stimulere miljøteknologiprojekter hos klyngene, totalt 13,5 mill. kroner. Ti klynger i programmet fikk Innovasjonsrammen, som totalt initierte 52 nye samarbeidsbaserte innovasjonsprosjekter i den kritiske mobilisering– og konseptualiseringsfasen.

Av den totale rammen på 13,5 mill. kroner ble 6,7 mill. kroner innvilget til prosjekter som tilfredsstiller miljøteknologiordningens kriterier.

Resultater og effekter

Innovasjonsrammen har vært utløsende for at nye forsknings- og innovasjonsprosjekter har blitt initiert og videreutviklet. Den viser at det er et betydelig potensial for å hente ut flere ideer fra de mest dynamiske klyngemiljøene. Innovasjonsrammen er et effektivt incentiv for å mobilisere bedriftene til utvikle nye ideer fram til nye løsninger, produkter eller selskaper. Et slikt incentiv kan være særlig viktig i en periode der en del klynger møter store markedsutfordringer og har naturlig behov for å konsentrere seg om kjernevirksomheten.

Det er utarbeidet en intern rapport som oppsummerer status, erfaringer og resultater fra bevilgningen til Innovasjonsrammen i 2013 og 2014:

- Det er bevilget i alt 20 mill. kroner, kanalisert til 13 klyngeprosjekter, som igjen har initiert 52 innovasjonsprosjekter.
- Det er en klar tilbakemelding fra klyngelederne at dette er midler som har en mobiliserende effekt; det vil si at de gir incentiver for å utvikle ideer og iverksette prosjekter som ellers ikke ville ha blitt realisert.

- Ved utgangen av 2015 var rundt 60 prosent av de iverksatte prosjektene blitt videreført, mange med støtte fra andre programmer som BiA og IFU. Utover de videreførte prosjektene, har 8 av prosjektene blitt brakt fram til et lansert produkt eller ny teknologisk løsning, og 7 har ført fram til etablering eller planlagt etablering av nytt selskap.

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Administrasjon og gjennomføringskostnadene for Innovasjonsrammen NCE inngår i linjen Nettverk i tabellen Gjennomføringskostnader for øvrige virkemidler i kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.1.6 Tilskudd til Bioraffineringsprogrammet

Bioraffineringsprogrammet ble igangsatt i 2013 som et viktig element i Innovasjon Norges bioøkonomisatsing. Programmet er landsdekkende og sektorovergripende og er finansiert av midler fra NFD, KMD og LMD. Totalrammen for programmet i 2015 er 39,5 mill. kroner, hvorav 32,5 mill. kroner er direkte til kunder, se tabellen nedenfor. For nærmere beskrivelse av helheten vises det til redegjørelsen under KMD, pkt. 4.7.2.3.

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd gjennom Bioraffineringsprogrammet	32,5	32,3	18
Gjennomføringskostnad Bioraffineringsprogrammet	1,3	0,9	
Bioøkonomi Mobilisering 2015	5,7	5,1	

Samlet vurdering av måloppnåelse

Formålet med midlene som kommer fra NFD er at flere norske bedrifter skal ta markedsposisjoner innen avansert foredling av fornybare råvarer. Programmet skal blant annet gi støtte til utvikling av nye produksjonsprosesser og internasjonalt samarbeid.

Bioøkonomi har i løpet av 2015 blitt et stadig viktigere tema i samfunnsdebatten. Programmets mobiliseringsarbeid har bidratt til å øke næringslivets interesse for biobasert foredling og prosjektporteføljen utvikler seg som ønsket både med hensyn til antall søknader og bredden i søknadstilfanget.

Resultater og effekter

Friske midlene fra NFD var i 2015 på 5,0 mill. kroner (post 50), som i tillegg til overførte midler på 2,3 mill. kroner (post 74) og 0,9 mill. kroner (post 71) ga en total ramme på kr 8,2 mill. kroner. Av dette er 6,8 mill. kroner gått direkte til fire større kundeprosjekter (CO2BIO – pilotering mikroalger, Hortimare – dyrkning av tare, FMC Biopolymer – foredling av tare, Pelagia – pilotering ny prosesslinje pelagisk fisk) og 0,9 mill. kroner er gått til ulike aktiviteter for å bevisstgjøre næringen om nye muligheter og stimulere internasjonalt samarbeid. Restbeløpet 0,5 mill. kroner er NFDs andel av gjennomføringskostnadene.

Alle de fire prosjektene som er finansiering med NFD midler i 2015 tilhører marin sektor. Resultatene av programmet må imidlertid vurderes for prosjektporteføljen som helhet og det vises her til omtalen under KMD.

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Støttende analyser

Bioraffineringsprogrammet har ikke vært del av kundeeffektundersøkelsen. Basert på en individuell vurdering og dialog med bedriftene i porteføljen anses programmet å bidra på en god måte til oppnåelsen av delmålene, flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Administrasjon og gjennomføringskostnadene for Bioraffineringsprogrammet vises i tabell for Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, se Tabell 2 side 306.

3.7.2 Kap.2421, Post 90 Lån fra statskassen til utlånsvirksomhet

Formålet med midlene er å bidra til å oppfylle Innovasjon Norges delmål om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Lavrisikolån er et tilbud til bedrifter med behov for finansiering av et langsiktig kapitalbehov, og benyttes til finansiering av anleggsmidler. Det kreves tilfredsstillende økonomi og god pantesikkerhet for lavrisikolån og lånene gis med konkurransedyktig markedsrente. Låneordningen ytes dels som et konkurrerende tilbud til banklån og dels som et supplerende tilbud, gjerne basert på at bank og Innovasjon Norge deler lån og sikkerheter. Tilsagn om større lavrisikolån er som hovedregel basert på en slik deling av den langsiktige risikoen.

Samlet vurdering av måloppnåelse

I 2015 har vi mottatt totalt 592 søknader til lavrisikolåneordningen mot 753 i 2014.

Ordningen er mindre benyttet i 2015 enn foregående år. Ut fra interessen vi har sett for risikolån og indikasjoner på noe strammere kredittilgang i bankene, hadde vi forventet større pågang.

Totalt sett har 78 prosent av lavrisikolånene gått til flere vekstkraftige bedrifter, mens tallet for flere gode gründere er 22 prosent. En nedgang når det gjelder flere vekstkraftige bedrifter sammenlignet med 2014, 85 prosent, og en økning for flere gode gründere, 14 prosent. Dreiningen er ikke helt i tråd med ønsket utvikling, ettersom lavrisikolån først og fremst skal bidra til målet om å få flere vekstkraftige bedrifter.

SSBs effektundersøkelse viser at lavrisikolånene³⁸ har score som er høyere enn snittet for alle virkemidlene i Innovasjon Norge når det gjelder produktivitet og lønnsomhet. Omsetning, økning i antall ansatte og verdiskaping ligger under snittet. Undersøkelsen viser følgende (angitt i prosentpoeng):

³⁸ Undersøkelsen gjelder bare aksjeselskaper.

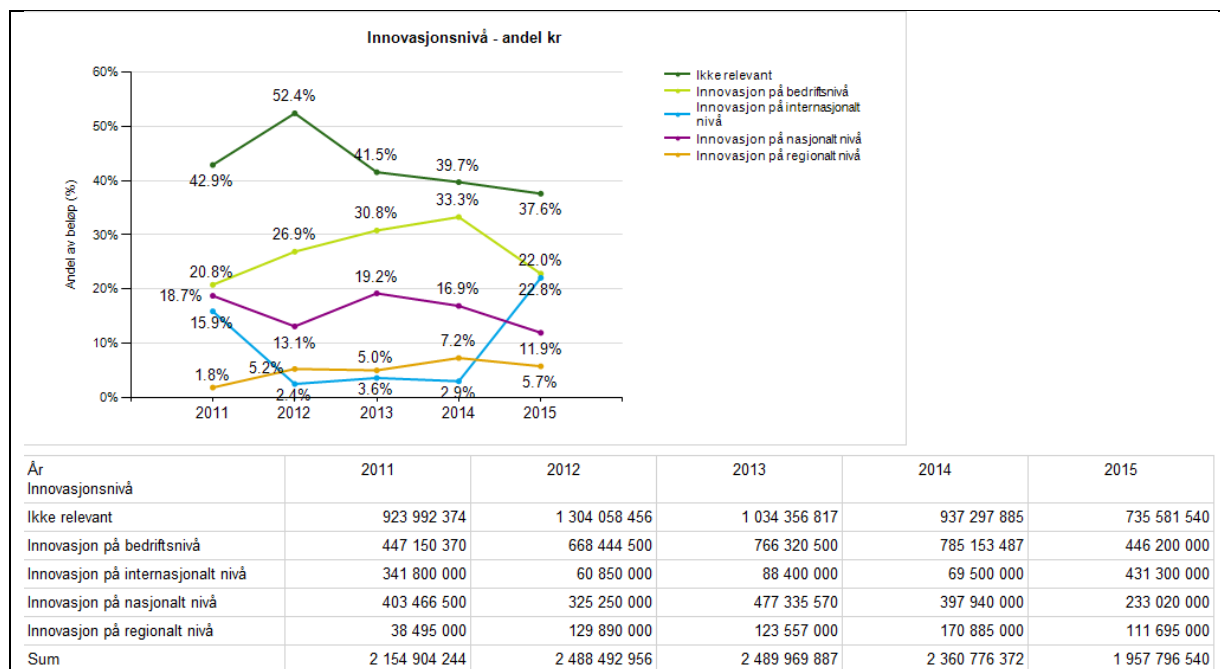
	Lavrisikolån	Snitt alle tjenester
Omsetning	9,41	12,6
Lønnsomhet	0,36	0,0
Ansatte	3,34	5,4
Produktivitet	3,06	1,9
Verdiskaping	5,72	5,9

Aktiviteter

Leveranser	Ramme i mill. kroner	Forbruk i mill. kroner	Antall tilsagn
Landbrukslån	750	413,8 (685,2)	219 (318)
GFL-Flåte	850	825,7 (1 065,2)	155 (122)
Lavrisikolån	900	718,3 (611,4)	75 (74)
Total	2 500	1 957,8 (2 361,8)	449 (514)

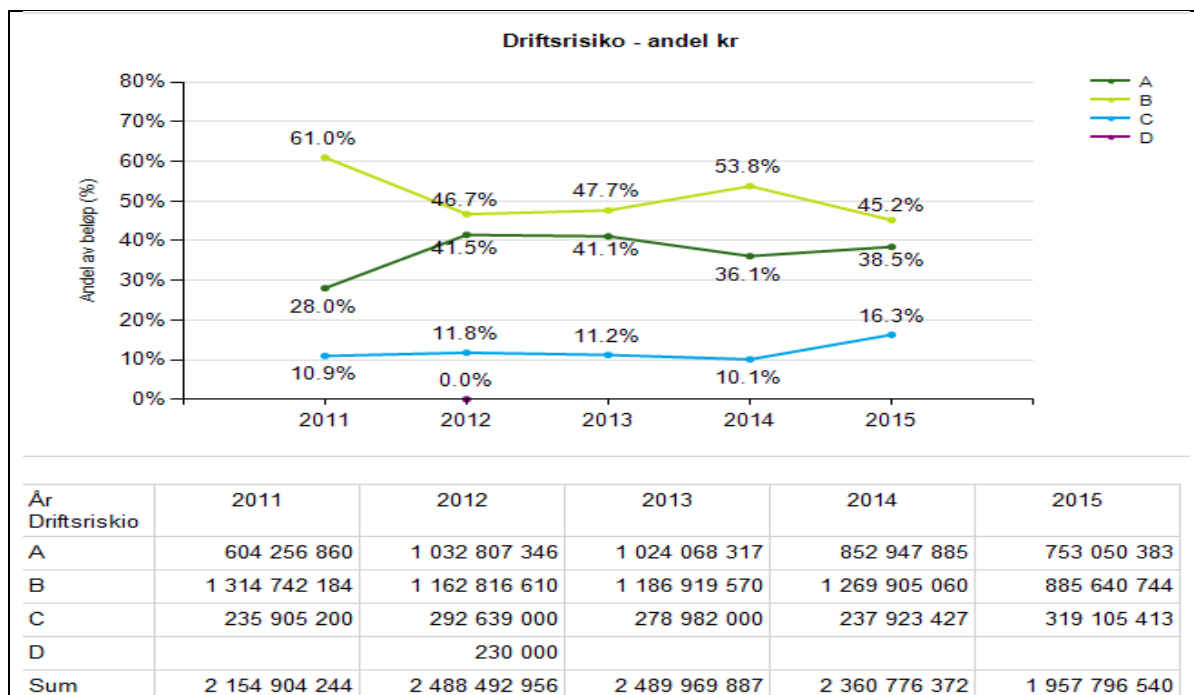
Vi har gitt tilsagn om 1 958 mill. kroner i lavrisikolån av en samlet ramme på 2 500 mill. kroner. Både i antall og kroner har aktiviteten blitt redusert. Vi utnyttet på dette området ikke tilgjengelige rammer. Sammenlignet med 2014 har vi fått til en vridning i ønsket retning; relativt mer til ordinære lavrisikolån - en økning på vel 100 mill. kroner sammenlignet med fjoråret. Forbruket når det gjelder landbrukslån har gått ned med 271 mill. kroner. Vi har vært bevisst på en reduksjon, men reduksjonen er sterkere enn forventet.

Resultater og effekter



Figur 17: Samlet innovasjonsnivå for gründer og bedrift.

Som forventet er innovasjonshøyden for lavrisikolån vesentlig lavere enn for innovasjonslån og tilskuddsordningene.



Figur 18: Samlet driftsrisiko for gründer og bedrift.

Selv om lavrisikolånene er forutsatt å ha god sikkerhet, er innretningen av lånene av en slik art at pantet i en worst-case-situasjon allikevel har forholdvis lav verdi. Tilfredsstillende økonomi i ordningen stiller dermed også krav til at kundemassen på kort og mellomlang sikt forventes å ha god betjeningssevne. 84 prosent av tilsagnene er bevilget til kunder med lav driftsrisiko³⁹, kode A og B, dvs. god eller tilfredsstillende betjeningssevne.

Avvik

Ambisjonen i den overordnede policy for finansieringsvirksomheten var i 2015 å få større andel av lavrisikolåneordningen til andre deler av næringslivet enn landbruk og fiskeflåte. Lån til landbruk og fiskeflåte skulle begrenses til 1 600 mill. kroner, henholdsvis for 750 mill. kroner for lån til landbruket og 850 mill. kroner for lån til fiskeflåte. Denne rammefordelingen signaliserer et ønske om å opprettholde en relativt høy låneandel til næringslivet utenfor landbruk og fiskeflåte, hvor prosjektene gjerne har høyere innovasjonsgrad.

Lavrisikolånerammen ble ikke fullt utnyttet i 2015. Volumet er mer enn 500 mill. kroner lavere enn budsjettet ramme, og mer enn 400 mill. kroner lavere sammenlignet med 2014. Vi hadde også i 2015 et ønske om å få tyngre innslag av lån til industri og forretningsmessig tjenesteyting. Tiltak her har vært å gi bedre informasjon til banker og i markedet om vårt tilbud. Ved utgangen av 2015 har vi ikke lyktes å få den volumøkningen på dette området som vi hadde ønsket oss. Ambisjonen står ved lag for 2016.

Vi har i 2015 fått en liten nedgang i nye utlån til fiskeflåten, noe som skyldes mindre etterspørsel av slike lån. Fortsatt oppfattes Innovasjon Norge som en viktig samarbeidspartner av fiskebåtreidere og lokale banker når det gjelder risikodeling og finansiering av nye fiskebåter. Innovasjon Norges bidrag har over tid vært med å sikre en god og fremtidsrettet fornyelse av den norske fiskeflåten.

³⁹ Driftsrisiko-indikatoren gir uttrykk for Innovasjon Norges vurdering av fremtidig gjeldsbetjeningssevne. A = Lav, B = Middels, C = Høy og D = Ekstra høy

Netto renteinntekter var i 2015 315,1 mill. kroner mot 307 mill. kroner i 2014. Driftskostnadene ble redusert fra 98,8 til 93,1 mill. kroner i 2015. Tap på utlån utgjorde 19 mill. kroner mot 12,3 mill. kroner i 2014. Generelt kan det sies at mange av våre kunder over flere år har hatt gode tider, noe som reflekteres i lave tall for mislighold og tap på lavrisikolåneordningen. Utlånsmarginene har dessuten over noe tid vært gode.

Støttende analyser

Ordningen ble evaluert høsten 2013 av Menon, og evalueringen fremhevet at lavrisikolåneordningen synes å være relevant i den grad låneordningen opererer mot regioner der tilstedeværelsen av regionale og nasjonale banker er svakt. Analyse og vurdering av samfunnsøkonomisk lønnsomhet peker mot at ordningen i hovedsak fungerer godt. Evalueringen anbefaler at lavrisikoporteføljen dreies i noe større grad mot prosjekter innenfor industri og tjenesteyting og mindre på landbruk. Vi har gjennom 2015 iverksatt flere tiltak for å få til en endring av etterspørselen etter lavrisikolån fra landbrukslån til ordinære lavrisikolån uten at vi har klart å lykkes helt med det. Vi må derfor i 2016 være ennå mer offensiven over denne kundegruppen, og ha et strengere rammestyringsregime, for å få til en slik dreining.

Av ordinære lavrisikolån, dvs. unntatt lavrisikolån til landbruk og fiskeflåten, er 20 prosent av tilsagnene kategorisert som FoU-baserte prosjekter, 9 prosent var kvinnerettede prosjekter og 61 prosent av prosjektene er miljørettet. I 2014 var fordelingen henholdsvis 8 prosent, 32 prosent og 33 prosent.

57 prosent av lavrisikolånene har gått til distrikts virkeområde sone 3, som er den sonen som er tynnast befolket. Til sammenligning gikk 61 prosent til virkeområde sone 3 på samme tid i 2014. Bildet av at noe over halvparten av lavrisikolånene i normale år går til de mest perifere geografiske områdene opprettholdes.

Størst andel av lavrisikolånetilsagn har gått til fylkene Hordaland (471 mill. kroner), Møre og Romsdal (340 mill. kroner), Troms (185 mill. kroner), Finnmark (175 mill. kroner), Nordland (159 mill. kroner), Sør-Trøndelag (133 mill. kroner) og Sogn & Fjordane (122 mill. kroner).

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Tabellen viser en oversikt over utviklingen i lavrisikoordningen frem til og med 2015.

Lavrisikolån	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Timekost	104	87	91	86	76	73
DPK ⁴⁰	5	9	7	19	22	20
SUM	109	96	98	105	98	93
Tilsagn – mill./antall	2 016/665	2 165/592	2 490/623	2 490/639	2 362/514	1 958/449
Portefølje 31.12	11 473	12 064	12 493	13 441	14 183	13 848

Tap på utlån på alle de tre gruppene lavrisikolån er på et lavt nivå, med 19 mill. kroner, mot et budsjettet tap på utlån for 2015 på 70 mill. kroner. I forhold til porteføljen utgjorde tapet 0,14 prosent.

Ordningen har et resultat etter tap på 203,4 mill. kroner, mot 196,5 mill. kroner i 2014. Det er to vesentlige forklaringer på de relativt sett gode resultatene:

- gode marginer som følge av at utlånsrentene ikke er redusert i samme takt som innlånskostnadene er redusert, hvilket er begrunnet i ønsket om å være markedstilpasset

⁴⁰ DPK = Direkte prosjektkostnader

- moderate tap som følge av flere år med gode tider for våre kunder

Se forøvrig tabell for Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

3.7.3 Kap.2421, post 71 Innovative næringsmiljøer

Årets ramme på Post 71, Innovative næringsmiljøer, er på 89 mill. kroner. Dette er fordelt på henholdsvis Norwegian Innovation Clusters med 79 mill. kroner og med 10 mill. kroner til Bedriftsnettverk.

Kap.2421, post 71 Norwegian Innovation Clusters

Norwegian Innovation Clusters; videre omtalt som *klyngeprogrammet*, er et nasjonalt program som støtter utvikling av regionale næringsklynger. Programmet skal bidra til verdiskaping gjennom bærekraftig innovasjon. Dette skal skje gjennom å utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klyngene. Programmet gjennomføres i samarbeid med SIVA og Forskningsrådet.

Programmet støtter klyngeprosjekter på tre nivåer: **Arena:** Klynger med et umodent samarbeid; **Norwegian Centres of Expertise (NCE):** Klynger med et modent samarbeid og en nasjonal posisjon; og **Global Centres of Expertise (GCE):** Klynger med et modent samarbeid og en global posisjon.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Klyngeprogrammet er en sentral bidragsyter til realiseringen av delmålet *Flere innovative næringsmiljøer*. Som effekt- og resultatanalysene for 2015 viser, bidrar programmet til å utvikle mange nye relasjoner mellom bedrifter og mellom bedrifter og kunnskapsmiljøer, iverksette et stort antall nye samarbeidsprosjekter, og til å forsterke bedriftenes vekst. I 2015 har programmet forsterket innsatsen for å utvikle tverrsektorielle innovasjonsprosjekter og plattformer for innovasjonssamarbeid. Vår vurdering er at klyngesatsingen har en stadig økende betydning som drivkraft for endrings- og omstillingsprosesser i norsk næringsliv.

Videreutvikling

Norwegian Innovation Clusters ble etablert i 2014. Programmet har i 2015 i store trekk blitt gjennomført etter de strategiske og operative rammene som her ble lagt. I lys av de vesentlige endringene som norsk næringsliv gjennomgår, har programmet i 2015 forsterket sin rolle som fasilitator for fornyelses- og omstillingsprosesser. Et viktig bidrag har vært iverksetting av satsingen *Klyngene som omstillingsmotor*. I utvelgelsen av nye klyngeprosjekter i 2015, ble det også lagt større vekt på prosjektenes bidrag til fornyelse.

Aktiviteter

Programmet har i 2015 blitt gjennomført med følgende budsjettammer og forbruk:

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)		Disponibel ramme (i mill. kroner)		Forbruk (i mill. kroner)		Antall tilsagn	
	Post 71	Totalt	Post 71	Totalt	Post 71	Totalt	Post 71	Totalt
Tilskudd	68,1	132,1	68,1	140,1	62,7	130,2	33	64
Administrasjon timer og reiser	8,2	17,1	8,2	17,1	7,0	14,5		
Gjennomføring utvikling	2,7	5,6	2,7	5,6	2,0	4,3		
Sum	79,0	154,8	79,0	162,8	71,7	149,0		

Programmet finansieres med midler fra NFD post 71 og KMD post 72. Totalbeløpene i tabellen omfatter de samlede bevilgningene fra de to departementene. Andelen fra post 71 av disponible rammer og forbruk er om lag 48 prosent av totalbeløpene. Klyngeprogrammet har i tillegg disponert en ramme på 13,5 mill. kroner fra NFDs post 50 og post 76 til den såkalte *Innovasjonsrammen*, se omtale under post 50.

Tilskuddet til klyngeutvikling fra post 71 er disponert på følgende måte:

	Støtteformål	Beløp i mill. kroner	Antall tilsagn
1	Arena-prosjekter	14,7	10
2	NCE-prosjekter	32,6	11
3	GCE-prosjekter	11,0	2
4	Forprosjekter	0,4	2
5	Innovation Express	1,0	5
6	Klyngene som omstillingsmotor	2,0	3
	Sum	62,7	33

Nye klyngeprosjekter i 2015

Programmet gjennomførte en utlysning første halvår 2015. Det kom inn i alt 45 skisser til nye klyngeprosjekter. Med grunnlag i tilbakemeldinger fra programledelsen, ble 25 av disse videreutviklet til prosjektsøknader; 12 til Arena, åtte til NCE og fem til GCE. Følgende nye klyngeprosjekter ble godkjent:

- *Arena*: Arena Innovasjon Torskfisk; Olje- og gassklynge Helgeland, Oslo Edtech Cluster
- *NCE*: NCE Eyde; NCE Seafood Innovation Cluster; NCE Health Technology /Oslo Medtech.
- *GCE*: GCE Subsea

I tillegg ble tre pågående Arena-prosjekter forlenget med to år: Mineralklynge Nord; Arena Heidner; iKuben.

Programmet har i 2015 vært engasjert i utviklingen av 39 klynger; 22 innenfor Arena, 14 innenfor NCE og tre innenfor GCE. For oversikt over alle prosjektene, se: <http://www.innovationclusters.no/>

Avsluttede klyngeprosjekter

Programmet avsluttet i 2015 sitt engasjement i følgende klyngeprosjekter: Arena usus; Electric Mobility Norway; Digin; NxtMedia. Det gjennomføres nå sluttevalueringer av prosjektene.

Forprosjekter

Det ble for 2015 avsatt en mindre ramme som kunne disponeres til forprosjekter til nye klyngeprosjekter. Det ble gitt støtte til to slike forprosjekter i 2015.

Innovation Express

Innovasjon Norge var i 2015 partner i *BSR Innovation Express*, som er et felles program i Østersjøregionen med formål å styrke internasjonalisering av SMB gjennom klyngesamarbeid. I 2015 fikk fem prosjekter med norsk deltakelse finansiering gjennom denne satsingen.

Klyngene som omstillingsmotor

For å forsterke klyngenes innsats for omstilling av norsk næringsliv, ble det i september 2015 iverksatt en ny satsing; *Klyngene som omstillingsmotor*. Formålet er å videreutvikle utvalgte, kritisk viktige teknologiområder og å implementere slike teknologier i industrielle miljøer. Det er inngått avtaler med tre klynger som skal bidra til å utvikle et rammeverk for satsingen, videreutvikle teknologibasen, og å implementere konkrete spredningsprosjekter der partnerne er andre klynger og næringsmiljøer.

Klyngeprogrammet gir også **faglig støtte** til utvikling og gjennomføring av klyngeprosjekter og har etablert fora for dialog og erfaringsutveksling om sentrale utfordringer for dette området. Sentrale aktiviteter i 2015:

Spesialiserte klyngerådgivere på Innovasjon Norges distriktskontorer:

I 2015 er arbeidet med den regionale oppfølging av klyngeprosjekter reorganisert. Det er etablert et team på åtte heltidsengasjerte personer som skal følge opp både nye initiativ og etablerte klyngeprosjekter i sine regioner.

Programsamlinger

Det er gjennomført to samlinger for klyngelederne i henholdsvis Arena og NCE/GCE. Samlingene har vært konsentrert om temaene innovasjonsplattformer og fornyelse og omstilling gjennom klyngesamarbeid. Det årlige *Norwegian Cluster Manager Forum* ble gjennomført med hovedtemaet: *Trender, Scouting og Innovasjon - Klyngenes rolle i møte med fremtiden*. Det ble videre gjennomført et temaseminar om samarbeid mellom klynger/næringsmiljøer og utdanningsmiljøer om utvikling av relevante utdanningstilbud.

#Drømmeløftet:

En stor andel av de klyngene som støttes gjennom programmet har deltatt i Innovasjon Norges prosess for å få innspill fra bedrifter og organisasjoner om utfordringer og mulige løsninger for å forsterke innovasjons- og endringstakten i næringslivet og samfunnet.

Resultater og effekter

Det vises til omtalen av resultater og effekter under rapporten for delmål 3.

Avvik

Det samlede forbruket i form av tilskudd til klyngeprosjekter er om lag 10 mill. kr. lavere enn den disponible rammen. For post 71 er det et underforbruk på 5,4 mill. kroner. Dette skyldes at bevilgningen til ett av GCE-prosjektene ble utsatt fra desember 2015 til januar 2016.

Støttende analyser

Det vises til omtale under rapporten for delmål 3.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det vises til tabellen under aktiviteter. Bevilgningen til gjennomføring av programmet omfatter:

- Administrasjon av programmets tjenester
- Faglig oppfølging av klyngeprosjektene
- Felles lærings- og utviklingsaktiviteter

Det samlede forbruket i 2015 ble lavere enn budsjettert. Dette har sammenheng med Innovasjon Norges omstillingsprosess i 2015. Innovasjon Norges programledelse ble nedskalert, noe som også resulterte i lavere innsats innenfor lærings- og utviklingsaktiviteter. I tillegg ble programmets faglige oppfølging av nye klyngeinitiativ og pågående prosjekter reorganisert, se over. I en periode i 2015 medførte dette et lavere aktivitetsnivå.

Kostnadene inngår i linjen Nettverk under tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

Kap.2421, post 71 Bedriftsnettverk

Bedriftsnettverk retter seg mot små og mellomstore bedrifter i alle bransjer, sektorer og landsdeler som ønsker å etablere forpliktende, strategisk og markedsrettet/kommersielt samarbeid med andre bedrifter. Hensikten er å styrke bedriftenes ressursgrunnlag, innovasjonsevne og konkurransekraft og øke verdiskapingen. Bedriftsnettverk tilbyr finansiering og faglig støtte til utvikling av flerårige samarbeidsprosjekter gjennom fasene; forstudie, forprosjekt og hovedprosjekt.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Bedriftsnettverk støttet 32 nye hovedprosjekter i 2015. Målet var 30. Det var i alt 65 nye og løpende prosjekter pr. 31.12.15 finansiert fra NFD og KMD. Målet var 60. I tillegg kommer 3 nye prosjekter innen landbruk. Totalporteføljen involverte 680 bedrifter ved utgangen av året. Det inkluderer et mindre antall kunnskapsaktører som bidrar med kompetanse. Målet var 600 bedrifter. Det var et mål i 2015 å mobilisere flere nye internasjonale prosjekter. Det ble støttet hele 25 nye internasjonale prosjekter i 2015, mot 15 i 2014.

Bedriftsnettverk har økt sitt bidrag til delmål 3 vesentlig i 2015 ved at 280 nye bedrifter har etablert eller forsterket samarbeid med andre bedrifter, mot 190 bedrifter i 2014. Resultater fra spørreundersøkelsen til bedriftsdeltakerne for 2015 tyder på at deltakelse i bedriftsnettverk bidrar vesentlig til flere samarbeidsrelasjoner, økt innovasjon og økonomiske effekter hos bedriftene. På denne bakgrunn vurderes måloppnåelsen for 2015 som meget god.

Videreutvikling

Bedriftsnettverkstjenesten har slått godt an i næringslivet. De tidligere sektorbaserte nettverkstilbudene innen marin, reiseliv, kultur og landbruk ble derfor slått sammen i 2015 og integrert med basistjenesten Bedriftsnettverk. Det har gitt en forenklet og mer helhetlig satsing basert på den metodikken og de erfaringene som er utviklet gjennom basistjenesten.

Aktiviteter

Bedriftsnettverk finansieres i hovedsak fra NFD post 71 og KMD post 72. Rammer og forbruk har i 2015 vært:

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)		Disponibel ramme (i mill. kroner)		Forbruk (i mill. kroner)		Antall tilsagn	
	Post 71	Totalt	Post 71	Totalt	Post 71	Totalt	Post 71	Totalt
Tilskudd	7,0	21,0	18,5	38,5	18,5	43,6	70	
Gjennomføring utvikling	3,0	6,0	3,0	6,0		7,0		
Sum	10,0	27,0	21,5	44,5				

Den disponible rammen fra NFD post 71 var 18,5 mill. kroner i 2015 mot 12,8 mill. kroner i 2014. Den betydelige rammeøkningen i 2015 ble dekket gjennom overførte midler.

Midlene til bedriftsnettverk fra NFD **post 71** er disponert som følger i 2014 og 2015:

Støtteformål/prosjektfase (tall i mill. kr.)	2014		2015	
	Bevilget beløp	Antall tilsagn	Bevilget beløp	Antall tilsagn
Hovedprosjekter	5,5	10	9,1	16
Forstudier og forprosjekter	4,2	26	9,4	54
Sum	9,7	36	18,5	70

Økningen i disponibil ramme for 2015 ble brukt til å ta inn og finansiere flere internasjonale hovedprosjekter samt mobilisere og finansiere et betydelig antall nye internasjonale prosjektinitiativ.

Nye og avsluttede bedriftsnettverk i 2015

Bedriftsnettverk har i 2015 støttet 32 nye hovedprosjekter finansiert fra NFD og KMD (18 i 2014). 15 hovedprosjekter ble avsluttet i 2015.

Antall bedriftsnettverk ved utgangen av 2015

Porteføljen pr. 31.12.15 omfatter 65 prosjekter finansiert fra NFD og KMD. I tillegg kommer 8 prosjekter finansiert fra LMD, til sammen 73 prosjekter som involverer 680 bedrifter. Porteføljen har økt netto med 20 prosjekter, fra 53 prosjekter i 2014 til 73 i 2015.

De 73 hovedprosjektene fordelte seg slik:

Sektorer: Reiseliv (35), landbruk (10), fornybar energi og miljø (7), olje og gass (4), maritim (3), helse/omsorg (3) og marin (3). Andre sektorer omfattet i alt åtte prosjekter innen blant annet kultur, IKT, forsvar og bygg og anlegg.

Regioner: Nord-Norge (19), Trøndelag (8), Vestlandet (14), Agder (1), Østlandet (31). Prosjektene er stort sett godt spredt på regioner, bortsett fra Agder som kun hadde ett hovedprosjekt i 2015.

Nærmere om bedriftsnettverk innenfor sektorer med øremerkede midler: (se nærmere omtale under de respektive sektorrapportene)

Sjømat: Øremerket ramme på 5 mill. kroner fra NFD post 75 ble omdisponert til kompetanseprosjekter. Bedriftsnettverk innenfor sjømat er finansiert innenfor ordinær ramme.

Kulturnæringene: Bedriftsnettverk er i hovedsak finansiert fra øremerkede rammer på hhv. 4,0 mill. kroner fra NFD post 71 og 4,5 mill. kroner fra KMD post 72. Bedriftsnettverk støttet i 2015 fire nye hovedprosjekter.

Landbruk: Bedriftsnettverk er i hovedsak finansiert fra en øremerket ramme på 14,7 mill. kroner fra LMD post 50. Det ble støttet tre nye hovedprosjekter i 2015 og ved utgangen av året omfattet prosjektporteføljen totalt åtte prosjekter.

Forstudier og forprosjekter

Det ble i 2015 mobilisert og finansiert mer enn 100 nye forstudier/forprosjekter med midler fra NFD post 71 og KMD post 72, relativt jevnt fordelt på sentrale områder og distriktsområder. De fleste er internasjonalt rettede prosjektinitiativ. Nær halvparten av prosjektene er knyttet til; helse/omsorg, fornybar energi og miljø, IKT samt prosjekter relatert til undersøkelse av mulighetene for omstilling til nye markeder.

Faglig veiledning fra distriktskontorene

Alle distriktskontorene over hele landet arbeider med bedriftsnettverk. Det gis faglig veiledning både ved utvikling av nye nettverksinitiativ og ved oppfølging av eksisterende bedriftsnettverksprosjekter. Alle distriktskontorene har kunderådgivere med betydelig erfaring og kompetanse innen bedriftsnettverk.

Resultater og effekter

Det vises til omtale av resultater og effekter under rapporteringen for delmål 3.

Avvik

Ingen særskilte avvik.

Støttende analyser

Bedriftene i Bedriftsnettverk har så langt ikke vært med i SSBs analyse, men vil bli vurdert inkludert fra 2016.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det vises til tabellen under aktiviteter. Bevilgningen til gjennomføring av tjenesten omfatter:

- Administrasjon av tjenesten herunder budsjettering, oppfølging og rapportering
- Videreutvikling av kunnskapsgrunnlaget for tjenesten, opplæring og faglig veiledning.
- Distriktskontorenes mobiliseringsaktiviteter, faglige veiledning og oppfølging av bedriftsnettverkene

Forbruket av gjennomføringskostnader ble høyere enn budsjettet. Det skyldes et generelt høyt aktivitetsnivå samt mobilisering av et relativt stort antall nye nettverksinitiativ.

Kostnadene inngår i linjen Nettverk i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.4 Kap.2421, post 72 Forsknings- og utviklingskontrakter

Forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU) skal realisere økt verdiskaping i norske bedrifter gjennom utviklingsprosjekter i samarbeid norsk eller internasjonal kundepart (pilotkunde). Sterk innovasjonsevne kombinert med økt produktivitet er vesentlig for lønnsom vekst og verdiskaping. Innovasjon i samarbeid øker markedsorientering hos næringslivet, og dermed vekstpotensialet.

Tjenesten skal bidra til delmålene om flere vekstkraftige bedrifter og flere gode gründere. Målgruppen er i hovedsak små og mellomstore bedrifter i hele landet som har evne, vilje og potensial til nyutvikling i samarbeid med markedet.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Brukes som omstillingsverktøy

Forsknings- og utviklingskontrakter har i 2015 vist seg å være særlig relevant i omstilling av norsk næringsliv. Etterspørselen har vært svært stor, særlig fra berørte næringer og geografiske områder.

Nøkkeltall fra KEU (2015) bekrefter at IFU/OFU virker utløsende for innovasjonsprosjekter hos kundene. Det er derfor positivt at så mange bedrifter uttrykker vilje til omstilling og innovasjonssamarbeid gjennom å søke IFU/OFU. Vår kunnskap om ordningens effekter gir håp om at 2015-prosjektene gir gode resultater i næringslivet.

Vi ser også at bedriftene bruker IFU/OFU til å utforske nye markedsmuligheter og å krysskoble teknologi og spisskompetanse for bruk i nye sammenhenger. Innovative løsninger fra petroleumssektoren tas videre til et bredt spekter av sektorer, som helse/omsorg, miljø og samfunnssikkerhet og byggenæringen.

IFU/OFU-modellen er anvendelig både for inkrementelle og disruptive innovasjonsløp, og er spesielt godt egnet til å ruste bedrifter til videre vekst når de står overfor radikalt endrede markedsforsutsetninger.

Behovene for IFU/OFU i næringslivet i 2015 strakk seg langt forbi den rammen Innovasjon Norge hadde tilgjengelig, og vi ser ingen tegn til at etterspørselen vil synke i nær fremtid.

Samarbeid mellom store og små gir økt konkurransekraft – for begge

Vi vet fra evalueringer og forskning at IFU/OFU-prosjektene gir god og varig verdiskapning⁴¹. Bedriftene i porteføljen kjennetegnes av at de er små (77 prosent av bedriftene har under 50 ansatte i 2015, hvorav 63 prosent under 20 ansatte). Mange er unge (31 prosent gründere under 3 år).

Utviklings samarbeidet og relasjonene i IFU/OFU-prosjektene styrker konkurransekraften hos våre bedrifter, men også hos deres pilotkunder og samarbeidspartnere. Både små, fleksible selskaper og større, tunge markedsledere får verdifull effekt av det tette innovasjonspartnerskapet⁴².

Omstillingsbehov: forsterket etterspørsel fra byene og pågang fra større bedrifter/pilotkunder

IFU/OFU er mye brukt i miljøer rundt de store byene, et trekk som har forsterket seg i 2015 (82 prosent av IFU utenfor distriktspolitisk virkeområde, 76 prosent av OFU). Nedgangen i petroleumsvirksomheten har i første omgang rammet byer på Sør- og Vestlandet, noe som gjenspeiles i porteføljen.

Også større og etablerte bedrifter og offentlige virksomheter er i større grad interessert i å få hjelp til å innovere og tenke nytt i en presset situasjon.

Videreutvikling

Næringsliv går fra olje og gass til å skape samfunnsverdier – fornybar, energisparing, samfunnssikkerhet og helseinnovasjoner.

For at ordningen til enhver tid skal være relevant for næringslivet er det nødvendig å jobbe med videreutvikling på både kort og lang sikt.

Vi må videreutvikle langs de store, strategiske linjene på sikt, og samtidig ta små inkrementelle grep for best mulig å imøtekomme næringslivets behov i nåsituasjonen. Vi jobber for å få til enda bedre skreddersøm på tvers av tjenester for kunden og styrke deres evne til å bruke kunnskap, kompetanse og teknologi på nye måter.

⁴¹ kilde: Oxford 2012, BI 2014, 2016

⁴² kilde: Oxford 2012

Vi ser klare tendenser til at flere ser på samfunnsbehov som en kraftig innovasjonsdriver. Grønne løsninger og innovasjon som svar på samfunnsutfordringer er i tydelig fremvekst. Vi vil jobbe for ytterligere å stimulere disse utviklingstrekkene i 2016, blant annet gjennom mer strategisk bruk av klyngene. Bedriftene i Arena-, NCE- og GCE-klyngene er en særlig aktuell målgruppe for IFU/OFU fordi bedriftene i klyngene kjennetegnes av å være kompetente og innovative. Videre er klyngemiljøene i seg selv gode lærings- og nettverksarenaer, der samarbeid brukes strategisk for å oppnå konkurransefortrinn. Andelen IFU/OFU-bedrifter som også er klyngemedlemmer er i dag relativt lav (15 prosent), og vi tror det er potensial for flere gode prosjekter fra disse miljøene.

Vi jobber bredere med internasjonalisering.

Handelshøyskolen BI har gjennom forskning (2016) funnet at IFU-prosjekter med «nasjonale kundebedrifter med internasjonalt fokus» får de beste kommersielle resultatene, også bedre enn prosjekter med pilotkunde i utlandet. Disse to gruppene utgjør til sammen mer enn 50 prosent av hovedprosjektene.

Definisjon: nasjonal kundebedrift med internasjonalt fokus:

- Utenlandskeide bedrifter i Norge registrert som AS.
- Norske bedrifter med datterselskaper i utlandet eller med betydelig eierandeler i utenlandske selskaper beliggende i utlandet
- Norske bedrifter med betydelig eksport
- Norske institusjoner med betydelig internasjonalt nettverk (eks. etater og FoU-institusjoner)

Type kundepartner (pilotkunder)	2014	2015
Nasjonale pilotkunder med internasjonalt fokus	62	52
Utenlandske pilotkunder	29	32
Nasjonale pilotkunder uten internasjonalt fokus	63	66
SUM	154	150

Funnene betyr at vi vil jobbe bredt med internasjonaliseringsbegrepet og se på store pilotkundeselskaper i Norge som egnede motorer for å komme raskt og effektivt ut i globale marked.

Offentlig sektor

Vi opplever en økt tendens til innovasjonsvilje hos offentlige virksomheter, men at det er krevende og vanskelig å rigge gode offentlig-private innovasjonsprosesser. Offentlig sektor mener at innovasjonsvirkemidlene i Norge ikke er tilpasset deres behov. Vi møter ønsker om finansiell støtte og veiledning fra Innovasjon Norge. Vi ser interesse for å gå inn i utviklingssamarbeid med næringslivet, men også større krav til prosessen rundt valg av samarbeidspartnere og gjennomføringsform. Erfaringene fra arbeidet med de seks prosjektene i Stipendordning for næringslivet (ferdigstilt 2015) belyser også noen former for markedssvikt der innovasjonssystemet ikke fungerer optimalt. Vi ser ikke noen faktisk økning i OFU-porteføljen på tross av økende interesse.

Innovasjon Norge ser på gode innovasjonspartnerskap med det offentlige som en potensielt sterk innovasjonsdriver for næringslivet. Det finnes imidlertid flaskehals for realisering av gode prosjekter, knyttet til næringslivets innsikt i offentlige behov og beslutningsstrukturer samt målstrukturer, ressursbruk, endringsledelse og innovasjonskompetanse i det offentlige. Innovasjon Norge ønsker å bidra til at næringslivet kan levere flere innovative løsninger til samfunnet. Dette krever økt eierskap til innovasjon som omstillingsverktøy fra offentlige myndigheter og velfungerende rammer for samarbeid og risikohåndtering. Den nye juridiske anskaffelsesprosedyren Innovasjonspartnerskap kan gi interessante muligheter for videreutvikling av gode rammeverk for offentlig-private partnerskap.

Aktiviteter

Finansieringsrådgivere over hele landet har hatt tett kontakt med kunder og utviklingsløp i 2015. Det er også arrangert en rekke møter og seminarer for bedrifter som søker risikoavlastning til utvikling av fremtidens løsninger - ofte gjennomført samarbeid med relevante virkemiddelaktører.

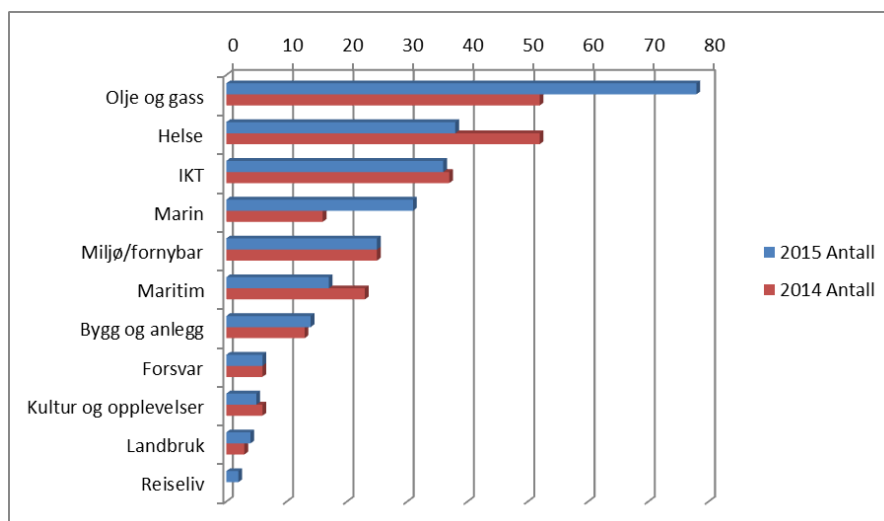
Innovasjon Norge har deltatt i mange møter og arrangement gjennomført av andre, hvor det har vært relevant å presentere FoU-ordningene våre. Vi jobber aktivt for å fremme gode prosjekter med innovasjon i samarbeid, og for at virkemidler skal fungere sømløst og best mulig for kunden. DogA, Forskningsrådet (særlig BIA og Skattefunn), NHO/KS/Difis Leverandørutviklingsprogrammet, Husbanken og Helsedirektoratet, Miljøteknologi- og Mentorordningene samt Designprogrammet er viktige grenseflater. Relevant og god informasjon tilgjengelig gjøres for alle gjennom oppdaterte websider, andre medier og skriftlig materiell.

Hovedtall for Forsknings- og utviklingskontrakter 2015:

Aktiviteter/virkemiddel	Årets ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
OFU		73,7 (76,9)	54 (55)
IFU		290,9 (313,9)	229 (205)
Totalt	291,1 + 40,0	364,7 (390,8)	283 (260)

Resultater og effekter

Betydelig økt etterspørsel etter ordningen i 2015 med særlig stor andel fra Sør-Trøndelag, Rogaland, Hordaland, Møre og Romsdal, Oslo, Akershus og Vest-Agder. Stort antall forprosjekter fra Sør-Trøndelag og Vestlandet tyder på stor omstillingsvilje i bedriftene.



Figur 19: Figuren viser hvilke markeder prosjektene (2014-2015) retter seg mot.

Offshore og havrelatert utvikling

Prosjekter rettet mot olje og gass har tradisjonelt utgjort en betydelig del av IFU/OFU porteføljen. (15-20 prosent av alle prosjekter og i størrelsesorden 90 mill. kroner). I 2015 registrerer vi imidlertid en betydelig økning i *antall* prosjekter innen sektoren. 77 prosjekter ble initiert, noe som representerer 48 prosent økning fra 2014. 41 av disse er hovedprosjekter mens så mye som 36 er forprosjekter. Prosjektene kommer i all hovedsak fra fylkene Rogaland, Sør-Trøndelag og Hordaland (86 prosent), men også Vest-Agder, Akershus og Vestfold er representert med vekst innen olje og gass. 15 prosent av prosjektene er miljørettet, redusert fra 27 prosent i 2014. Effektiviseringshensyn, kostnadsbesparelse, IKT/styringsverktøy synes å prege stor del av porteføljen. I en tid hvor nærmere

90 prosent av selskapene i oljebransjen i Norge har et tydelig fokus på kostnadsreducerende tiltak⁴³ handler innovasjon om å finne nye, enklere og effektiviserende løsninger som rustet sektoren for nye tider og IFU-bedriftene viser evne og vilje til å søke nye markedsmuligheter og løsninger for en svært presset sektor.

Marin sektor har ligget stabilt på rundt 15 nye prosjekter per år, i 2015 ble dette tallet doblet. 17 av disse 30 er hovedprosjekter. Møre og Romsdal står for en tredel av prosjektene, etterfulgt av Hordaland og Sør-Trøndelag. Prosjektene representerer en stor del av verdikjeden og en betydelig andel (71 prosent) er miljørettet (mot 31 prosent av totale IFU/OFU porteføljen). Blant prosjektene finner vi også spennende eksempler på «crossover», hvor formålet er erfarings- og teknologioverføring fra offshore til havbruk/oppdrettsanlegg.

Helse/omsorg

Vi ser en svak nedgang i innvilget beløp til IFU/OFU innen helse, 48 millioner kroner til 38 prosjekter. Vi har to prosjekter med internasjonale pilotkunder (USA og Nederland, begge biotek/medisinsk utvikling). Som resten av porteføljen ser vi også innen helse et stort antall forprosjekter. Vi har noe flere OFUer enn IFUer, men IFU-prosjektene er derimot gjennomgående større enn OFUene, med nesten dobbelt tilskuddsnivå.

Offentlige pilotkunder

For OFU utgjør helse nær halvparten av midlene (25 av 54 mill. kroner). Vi ser også flere helserelevante prosjekter innenfor IKT. Bygg og anlegg er sammen med IKT de to andre sektorene av en viss størrelse.

Trendene vi ser for tilskuddsmidler generelt gjelder også OFU. De store byene Bergen, Trondheim og Oslo står for nær halvparten av prosjektene. De er sterke på ulike bransjer: bygg/anlegg og marin i Hordaland, vi ser bare helse og IKT i Region øst og Sør-Trøndelag er sterke på helse.

Avvik

Allerede fra andre kvartal 2015 opplevde vi særskilt stor etterspørsel etter ordningen, noe som vedvarte ut året. Retningslinjene ble strammet betraktelig inn og nåløyet ble svært trangt fra tidlig august. Innstramming i retningslinjene midt i året er svært uheldig for kundene som ikke får realbehandlet gode søknader, og det skaper en krevende situasjon for kunderådgivere. Det var likevel viktig at saker med høyest potensial kunne realiseres.

Regjeringen besluttet i november å innvilge 40 mill. kroner ekstra til bedrifter på Sørlandet og Vestlandet som følge av situasjonen i petroleumsnæringen. Ekstrabevilgningen ga en viktig støtte til den omstillingsviljen som næringslivet selv viste og ga rom for at 30 nye prosjekter ble igangsatt i 2015. Dette til tross har markedssvikten ført til at det store avviket mellom behov og tilgjengelig midler har vedvart og vi dessverre har måttet si nei til mange gode prosjekter som ble vurdert til å ha verdiskapingspotensial.

Støttende analyser

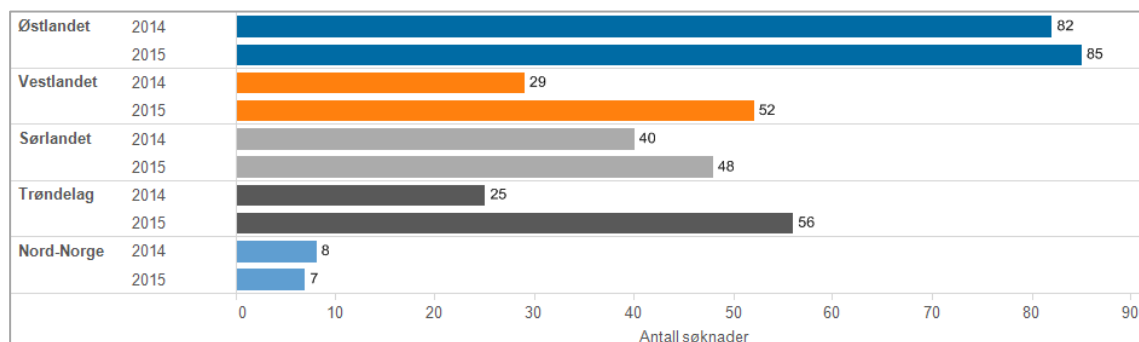
Andel prosjekter med innovasjon på internasjonalt nivå ligger gjennomgående svært høyt, sammenliknet med innovasjon Norges øvrige tjenester. 96 prosent (91 prosent) av IFU-prosjekter har innovasjonsgrad på internasjonalt nivå, 83 prosent (73 prosent) av OFU-prosjekter. 2014 tall i parentes. I IFU/OFU-prosjekter finner vi en forholdsvis stor andel kunder med høy driftsrisiko, sammenliknet med øvrige tjenester. Dette passer godt med ordningens mål hvor innovasjonsnivå og driftsrisiko følger hverandre.

Tall fra Kundeeffektundersøkelsen gjennomført i 2015 viser at IFU/OFU fortsatt skårer blant de høyeste på viktige indikatorer som addisjonalitet/utløsende effekt, kompetanse, innovasjon og

⁴³ kilde: DNV GL nylig en undersøkelse «A new reality», publiserte jan. 2016

sysselsettingseffekt. I tillegg har det siste år vært en økning i skåren på nærmest alle indikatorer. Andelen med høy addisjonalitet har økt med 5 prosentpoeng, og i samme størrelsesorden har økningene vært både på kompetanse og økonomiske indikatorer som konkurransevne, lønnsomhet, omsetning, overlevelse og eksport.

Mens hovedvekten (83 prosent) av prosjektene i 2015 er internasjonalt rettet, ble det igangsatt 50 prosjekter med pilotkunde lokalisert i utlandet, hvorav 18 forprosjekter (mot 45, hvorav 16 forprosjekter i 2014). Denne porteføljen, som utgjør 22 prosent av IFU-prosjektene var i stor grad rettet mot olje og gass, IKT, helse og fornybar energi.



Figur 20: Figuren viser antall omsøkte prosjekter per 31.7.2014 versus 31.7.2015.

Statistikken over omsøkte IFU/OFU-prosjekter viser kun registrerte og behandlede søknader. Normalt jobber vi med bedriftenes prosjektidéer lenge før søknaden eventuelt utformes. Dette øker søknadenes kvalitet og sikrer at kunder og rådgivere ikke bruker tid på søknader som viser seg å ikke være egnet IFU/OFU. Disse prosjektene blir ikke en del av søknadsinngangen og gjenspeiles derfor ikke i statistikken. Etterspørselen etter IFU/OFU har med andre ord vært enda større enn hva tabellen illustrerer.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det henvises til tabell for Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, se Tabell 2 side 306.

3.7.5 Kap.2421, post 73 Tilskudd til innkjøpskonsortium for kjøp av kraft

Ordningen ble avviklet fra og med 2015. Innovasjon Norge vil utarbeide en egen sluttrapport for ordningen i løpet av 2016 når alle utbetalinger er gjennomført.

3.7.6 Kap.2421, post 74 Reiseliv, profilering og kompetanse

Innovasjon Norge hadde i 2015 en samlet bevilgning på til sammen 475,2 mill. kroner.

- 225 mill. kroner av midlene benyttes til Innovasjon Norges reiselivsarbeid og skal bidra til delmålene flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative næringsmiljøer i reiselivsnæringen.
- 250,2 mill. kroner av midlene skal benyttes til Innovasjon Norges kompetansetjenester og annen profilering i 2015, og skal bidra til å få fram flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

3.7.6.1 Reiseliv

Fordeling av rammen i 2015 på 225 mill. kroner og andelen næringsinntekter til de ulike aktivitetene.

Prosjektgruppe	Sum kostnader i mill. kr	Off. andel	Off. andel i %
Reiseliv - Norgeskampanjer	115,9	68,4	59 %
Reiseliv - Norgeskatalog*	1,1	-1,2	-114 %
Reiseliv - Presse	19,8	19,4	98 %
Reiseliv - Brosjyredistribusjon	2,3	0,5	21 %
Reiseliv - NTW	9,3	4,1	44 %
Reiseliv - Bransjebearbeidelse og internasjonale workshops	21,9	17,5	80 %
Reiseliv - Visitnorway.com	34,0	30,3	89 %
Reiseliv - Sosiale media	2,6	2,6	100 %
Reiseliv - Tema-prosjekter	16,1	13,2	82 %
Reiseliv - Meetings (MICEE)	10,9	9,0	83 %
Reiseliv - Messer	2,5	1,0	39 %
Reiseliv Norge	38,8	38,7	100 %
Reiseliv Utland	18,3	13,6	74 %
Innovasjon i reiselivsnæringen	8,1	8,1	100 %
Totalt	301,7	225,2	75 %

Reiseliv – innovasjon i reiselivsnæringen

Innovasjon er viktig for å styrke konkurransekraften, bedre lønnsomheten og skape vekst i reiselivet. Det må utvikles helhetlige produkter med høy kvalitet som gir våre besøkende gjennomgående gode opplevelser. Utviklingen av produkttilbudet må skje ut fra oppdatert markedskunnskap, trender, tilpasning til prioriterte målgrupper og ønske om helårs sysselsetting. Tjenesten innovasjon i reiselivsnæringen skal bidra til dette gjennom rådgiving, finansiering, kompetanse og nettverk. Tjenesten skal bidra mest til målet om flere vekstkraftige bedrifter, men også til målet om flere innovative næringsmiljøer.

Samlet vurdering av virkemiddelet måloppnåelse

Brukerevalueringene fra kursene er gode og flere aktører melder om at de har utviklet nye produkter som en direkte følge av kursdeltakelse. Når det gjelder bedriftsnettverk i reiselivet så er det stor interesse for tjenesten, 35 bedriftsnettverk i hovedprosjekt med tilsammen 300 bedrifter ble finansiert i 2015. Syv av disse ble finansiert over Innovasjon i reiselivsnæringens ramme, mens de resterende ble finansiert av øvrige rammer hos Innovasjon Norge. Beskjedne rammer gir begrensede muligheter til å finansiere nye bedriftsnettverk i 2016. Ambisjonene må derfor holdes på et moderat nivå.

Videreutvikling

Interesse for økt kompetanse i reiselivsnæringen er stigende og i 2015 er det utviklet videregående kurs i «Hvordan bli god på nett» samt at kursene «Pakking distribusjon og salg», «Godt Vertskap», «Bli en mer bærekraftig bedrift» har fått en kursdag ekstra. Dette på bakgrunn av undersøkelsen Innovasjon Norge gjorde sommeren 2014, der det kom frem at reiselivsnæringen ønsker et utvidet kurstilbud.

Aktiviteter og leveranser

Rammen for 2015 var 9,5 mill. kroner. Hele rammen ble brukt med følgende fordeling:

Aktiviteter	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Bedriftsnettverk	6,1	15
Kompetanse	1,5	8
Design	0,8	4
Andre utviklingsprosjekter	1,1	5

Tilsagnene har gått til:

Rådgiving

- Reisemålsutvikling: Det er ikke gitt midler til reisemålsutvikling i 2015. Dette grunnet NFDs strukturprosjekt samt at ny hvitebok for reisemålsutvikling ble ferdigstilt desember 2015.

Finansiering

- Bedriftsnettverk i reiselivsnæringen

Kompetanse

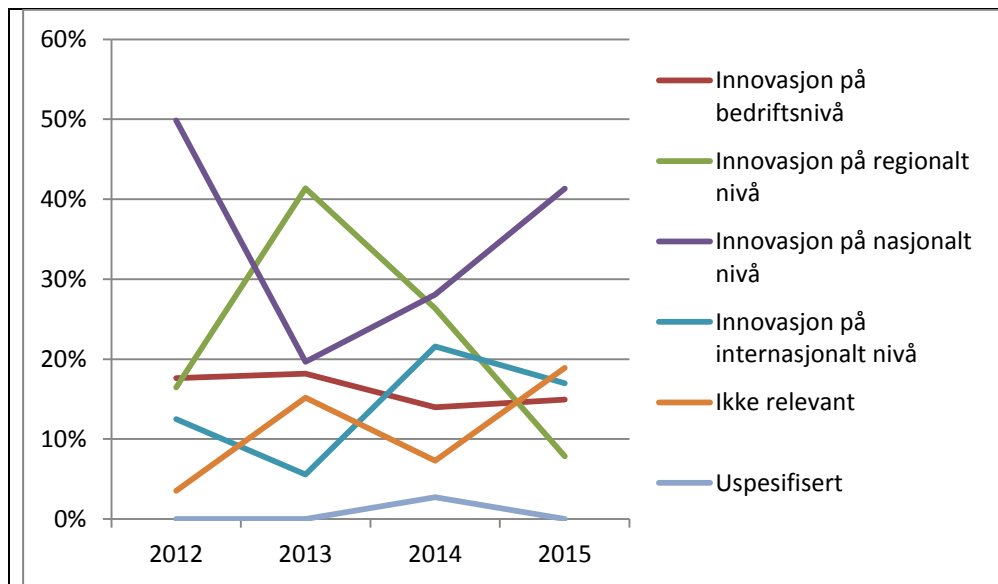
- Bærekraft
- Vertskap
- Opplevelsesproduksjon
- Pakking, salg og distribusjon
- IKT for reiselivsnæringen
- Internasjonal markedsføring
- Lokal mat
- Cruise
- Hvordan jobbe på kurs- og konferansemarkedet

Designprosesser

Andre utviklingsprosjekter det er arbeidet med i 2015

- Landbasert produktutvikling for Cruisenæringen
- Merkeordningen for bærekraftige destinasjoner
- Temasatsinger(sykkell, vandring og fiske)

Resultater og effekter



Som en følge av en nedgang i disponibel ramme (-3,4 millioner kroner) har tjenesten i større grad blitt benyttet til gjennomføring av kurs og finansiering av bedriftsnettverk.

Innovasjon Norge har ansvar for utvikling og implementering av en rekke kurs for reiselivsnæringen. I 2015 ble det gjennomført 58 kurs for 918 reiselivsbedrifter over hele landet med god deltakertilfredshet. Brukertilfredsheten på en syvpunkts skala er gått fra 6,1 i 2014 til 6,2 i 2015. Det ble kjørt ni færre kurs i 2015 i forhold til 2014. Hovedårsaken til dette var at midlene til kursgjennomføring var oppbrukt allerede i begynnelsen av oktober og flere kurs ble dermed satt på vent til 2016.

Kurs 2015	Antall kurs	Antall bedrifter	Gjennomsnitt tilfredshet per kurs
Bærekraft	2	37	6,0
Vertskap	18	272	6,4
Opplevelsesproduksjon	5	108	5,7
Pakking, salg og distribusjon	7	116	6,3
Ble god på nett	8	143	6,4
Internasjonal markedsføring	0	0	0
Lokal mat	6	56	6,2
Cruise	6	85	6,0
Hvordan jobbe på kurs/konferansemarkedet	1	12	6,4
Sum	58	918	6,2

Avvik

Ingen avvik å melde.

Støttende analyser

Interessen for kommersielle bedriftsnettverk innen reiselivsnæringen er fortsatt stor og finansieringsrammen ble fulltegnet i oktober 2015 og det var en rekke prosjekter som ikke fikk finansiering i 2015 fordi rammen ble fulltegnet. På bakgrunn av dette er det forventet at det blir ekstra stor etterspørsel etter midler i 2016 og det er grunn til å tro at rammen vil være fulltegnet i januar/februar 2016.

Sommeren 2014 ble kursprogrammet vurdert av Oxford Research i undersøkelsen svarte bl.a. 88 prosent at de var godt fornøyd med de kursene de hadde deltatt på. På spørsmål om de hadde brukt det de hadde lært i egen bedrift svarte 76 prosent bekreftende på dette. Hele 97 prosent ville anbefale kursene til andre og 84 prosent ønsket påbyggingskurs noe som tilsier at det behov for videreutvikling av INs kompetansetilbud i tiden fremover.

Administrasjons- og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

Reiseliv – reiselivsprofilering

Formålet med tjenesten er å bidra til økt lønnsomhet i reiselivsnæringen og å øke Norges markedsandeler internasjonalt.

Innovasjon Norge skal utvikle og styrke markedsmulighetene for de norske reiselivsaktørene ute i markedene, gjennom langsiktig merkevarebygging, operative markedstiltak og tilrettelegging for salg.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Profilering av Norge som reisemål skal bidra til lønnsom utvikling i reiselivsnæringen og styrking av reiselivsnæringens konkurransekraft. Tjenesten vil dermed bidra til Innovasjon Norges delmål om flere vekstkraftige bedrifter.

2015 har vært et meget positivt år for reiselivet i Norge, en økning i antall gjestedøgn på henholdsvis tre prosent norske og åtte prosent utenlandske fra 2014.

De siste beregningene fra Turistundersøkelsen viser at turistenes forbruk på reise i Norge øker med hele 7 mrd. kroner fra 2014 (60,4 mrd. kroner) til 2015 (67,4 mrd. kroner). Om lag halvparten av økningen skyldes økning i volum og halvparten skyldes økning i forbruk per døgn.

Antall utenlandske ankomster ved norske hoteller økte med 12 prosent i 2015. Antall ankomster i verden økte med fire prosent, så Norge økte sin andel av internasjonal turisme i 2015.

Vi kapitaliserer på svak krone og effektivt markedsarbeid

Innovasjon Norge mener årsakene til den positive utviklingen i 2015 består av følgende faktorer:

- Bedret økonomi i våre viktigste markeder
- Svak norsk krone, som i 2015 har utløst kjøp og mersalg av Norge som reiselivsprodukt
- Norge er et produkt som er i tiden, og næringen er blitt flinkere til å utvikle produktene
- Flere direkte flyruter og økt transportkapasitet til Norge

- Aktivt internasjonalt markedsarbeid de seneste årene og effektiv markedsføring som har skapt økt interesse for Norge
- Godt og effektivt pressearbeid som gjør Norge synlig
- Styrket arbeid overfor turoperatører som har de rette kundene

Videreutvikling

Det er svært positivt at Norge tar internasjonale markedsandeler i et voksende internasjonalt marked og at reiselivet vokser både i antall turister og verdiskaping i en situasjon hvor arbeidsledigheten i Norge stiger. Etter Innovasjon Norges vurderinger vil reiselivet være en svært viktig næring i årene som kommer for å sikre økt verdiskaping og sysselsetting over hele landet.

For å bidra til fortsatt vekst, flere arbeidsplasser og økt inntjening i næringen ønsker Innovasjon Norge å intensivere arbeidet med å spisse målgrupper og markeder, stimulere til mer effektivt samarbeid, kompetanseheving og styrke internasjonaliseringen av norske reiselivsprodukter.

Kampen om internasjonal oppmerksomhet er hard, og Norge må beholde sin posisjon og ha ambisjoner om å bli et foregangsland når det gjelder effektiv og innovativ profilering og markedsføring, og vi må ytterligere styrke Norge som merkevare.

Innovasjon Norge ønsker mindre fokus på tidsbegrensede kampanjer og mer helårlig tilstedeværelse. Sesongforlengelse er også et ønske fra næringen og bidrar til mer forutsigbarhet og langsiktig planlegging.

Innovasjon Norges prosjekt Nasjonal kolleksjon skal i 2016 fokusere på å videreutvikle et verktøy for utvikling av reisemål og opplevelser og som i kommunikasjonskonsepter i vår internasjonale profilering og markedsføring.

Innovasjon Norge ønsker de neste par årene å fokusere spesielt på:

- Nye generasjoner turister som må tilpasses produkt og type markedsføring
- Sentralisering av utviklingen av våre kampanjer ved innsparing av byråkostnader, samkjøring av konseptutvikling, mediekjøp og innhold
- Sosiale medier, digital annonsering, ny Visitnorway-portal, content marketing/historiefortelling
- Internasjonal presse og bransjebearbeidelse
- MICE og arrangementsturisme
- Koble våre tre områder *Kompetanse og innsikt, Utvikling og Profilering/markedsføring* tettere sammen
- Lavterskeltilbud til små og mellomstore bedrifter i form av markedsføringsløsninger og nettverk
- Bærekraftig reiseliv
- Identifisere nye temaprojekter (bl.a. lokale matopplevelser)

Aktiviteter

I 2015 hadde tjenesten Profilering av Norge som reisemål ca. 1 300 kunder fra norsk og utenlandsk reiselivsnæring i ca. 800 ulike prosjekter/aktiviteter. Det ble gjennomført ulike aktiviteter rettet mot prioriterte segmenter og målgrupper i våre prioriterte markeder.

Markeder

I våre *nærmarker* ble alle våre forbrukerkampanjer, bransjebearbeidelse og presseaktiviteter gjennomført, bortsett fra i Danmark der sommerkampanjen ble kuttet i 2015 på grunn av budsjett (denne tas opp igjen i 2016).

I vekstmarkedene ble det gjennomført utvalgte forbrukerkampanjer (USA, Frankrike og Spania), og det legges særlig vekt på bransjebearbeidelse og presse i vekstmarkedene.

I prosjektmarkedene gjennomføres aktivitetene (bransje og presse) via Scandinavian Tourist Board.

Vi hadde følgende kategorisering av markedene i 2015:

Nærmarkeder	Vekstmarkeder	Prosjektmarkeder (Via Scandinavian Tourist Board)
Norge	Frankrike (Sveits/Belgia)	Taiwan
Sverige	Italia (Sveits)	Hong Kong
Danmark	Spania	India
Tyskland (Sveits)	Russland	Sør-Korea
Nederland	USA (Canada)	Thailand
Storbritannia	Japan (via Scandinavian Tourist Board)	Indonesia
	Kina (via Scandinavian Tourist Board)	
	Brasil (GVA)	

Aktiviteter rettet mot ferie- og fritidsgjester i prioriterte markeder

Innovasjon Norge økte i 2015 fokuset ytterligere på digitale løsninger i markedsføringen (over 90 prosent av kampangebudsjettet ble benyttet digitalt). Mer bruk av digitale kanaler er selvsagt i den nye mediehverdagen, men vi ser at for visse kommunikasjonsløsninger vil analoge kanaler fortsatt være aktuelt.

Sommer- og vinterkampanjer

Hovedtrykket i markedsføringskampanjene legges med fokus på sommersesongen, og nordlyskampanjen og alpinskikampanjen gjennomføres høst/vinter. Kampanjene ble gjennomført i våre prioriterte markeder med destinasjons-/regionselskaper og kommersielle reiseaktører som partnere.

Det ble ikke gjennomført forbrukerkampanjer i Italia og Russland i 2015 grunnet budsjettprioriteringer. Danmark gjennomførte en mindre sommerkampanje uten offentlige midler (kun timer på koordinering). Det ble imidlertid gjennomført både ski- og nordlyskampanje i Danmark på vanlig måte.

I Norge ble det gjennomført en sommerkampanje som er finansiert av LMD (bygdeturismekampanjen), der det brukes noe NFD-midler til støttende profilmarkedsføring.

Gjennom strategisk helårlig tilstedeværelse i sosiale medier og Google søkeord holdes også trykket oppe utenom de rene kampanjeperiodene.

For kampanjemålinger sommer/vinter 2015 i utvalgte markeder, se avsnitt 7.1 i vedlegget, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Det ble kuttet ned på Innovasjon Norges tilstedeværelse på forbrukermesser (reiselivsmesser), brosjyredistribusjonstjenesten ble avsluttet ultimo desember 2015 og katalogproduksjon- og distribusjon har blitt kraftig redusert. Dette henger sammen med vår økte fokus på digitale løsninger, samt en strengere kost/nytte-prioritering.

Aktiviteter rettet mot turoperatører, agenter og reisebyråer

Med et eget definert prosjekt for bransjebearbeidelse (turoperatører, agenter, reisebyråer) legger Innovasjon Norge ekstra innsats i å profilere Norge mot utenlandsk reiselivsbransje og tilrettelegge

for at norsk næring skal komme i kontakt med aktørene ute i markedene gjennom workshops, studie-/visningsturer, besøk hos turoperatører, e-learning, webinarer og seminarer.

Bransjebearbeidelsesprosjektet startet opp i 2014 og ble videreført i 2015 med god effekt. Se avsnitt 7.2 for effekttall i vedlegget, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Det årlige Norwegian Travel Workshop (NTW) ble i 2015 arrangert på Hamar, hvor det blir tilrettelagt for salgs- og forhandlingsmøter mellom utenlandske turoperatører (kjøpere) og norske reiselivsaktører (selgere). Evalueringen viser at deltagerne er godt fornøyde med arrangementet og har god effekt av å delta. Se avsnitt 7.2 for detaljer rundt effekt i, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Det ble arrangert lokale workshoper i Sverige, Danmark, Tyskland, Frankrike, Italia, Spania, Russland, USA, Nederland, Storbritannia, Kina, India, Sør-Korea, Japan, Indonesia og Singapore i 2015.

Innovasjon Norge jobber også med incoming-operatører i Norge. I 2015 ble det gjennomført tre visningsturer og tre workshops i hhv. Nord-Norge, Fjord Norge og Valdres. Det ble også gjennomført to fagdager. Deltagerne er godt fornøyde med prosjektet, og antall deltagere er økende.

Aktiviteter rettet mot presse

Grensen mellom tradisjonelle medier og sosiale medier, bloggere og andre digitale kanaler viskes mer og mer ut, og påvirkningskraften til redaksjonelt innhold i både nye og tradisjonelle medier er sterk. Dette arbeidet vil derfor være enda viktigere fremover.

Gode artikler, online synlighet, radio- og TV programmer ga i 2015 norske reiselivsprodukter svært verdifull synlighet i utenlandske medier.

I 2015 ble det også i utvalgte markeder satset mer på presse og bransje enn normalt der rene forbrukerkampanjer ble satt på hold grunnet budsjett.

Se avsnitt 7.3 for resultater av pressearbeidet i vedlegget, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Aktiviteter rettet mot internasjonale kongresser, møter og incentives

Innovasjon Norge jobber sammen med Norway Convention Bureau (NCB) innenfor to områder: Internasjonale kongresser og møter/konferanser og belønningsreiser/incentives (MICE).

De to viktigste internasjonale bransjemessene for møtesegmentet er IMEX og IBTM. Dette er B2B-messer med forhåndsbookede møter mellom norske aktører (partnere i prosjektet) og internasjonale kjøpere.

I de fire prioriterte markedene Tyskland, Storbritannia, Sverige og Frankrike bearbeides kundene gjennom operative aktiviteter som workshops, events, kundebesøk og visningsturer.

Arbeidet med kongress er et langsiktig arbeid, hvor NCB bearbeider både de internasjonale organisasjonene og de norske fag- og forskningsmiljøene.

Se avsnitt 7.4 for resultater i vedlegget, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Aktiviteter rettet mot special interest - temabaserte ferier

Innovasjon Norge har siden 2009 jobbet med internasjonale temakampanjer for å ta del i veksten på aktive opplevelser som ferieform. Kampanjene fokuserer på tre nisjer: vandring, sykkel og fiske. Prosjektet finansieres delvis av LMD-midler.

Markedsføringskampanjene (online og print) innen disse tre temaene ble i 2015 gjennomført i Sverige, Danmark, Tyskland, Nederland, Storbritannia og Frankrike (samt Russland for fiske).

Prosjektet gjennomfører også temabaserte studieturer for utenlandske turoperatører til Norge. I 2015 har det blitt gjennomført tre studieturer med tema vandring, der til sammen 27 turoperatører deltok. Det ble også arrangert én studietur med tema sykkel, der fire operatører deltok.

Det ble i 2015 arrangert tre internasjonale presseturer til Norge med tema vandring, og tre internasjonale presseturer med tema sykkel, der det deltok henholdsvis 19 og 17 journalister fra de prioriterte markedene. Det ble også arrangert en internasjonal fiskepressetur med fire journalister.

I tillegg ble det arrangert markedsspesifikke presseturer innen de tre temaene, både gruppeturer og individuelle, samt at det var to russiske TV-team i Norge som laget programmer om fiske.

Se avsnitt 7.6 for resultater fra temakampanjene i vedlegget, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Visitnorway.com

Visitnorway.com er relansert på ny, der historiefortelling og bilde-/filmbruk skal stå i sentrum. Detaljinformasjon og antall artikler er kuttet kraftig ned, noe som gjør arbeidet med portalen mer kostnadseffektivt og gir plass til mer produksjon og distribusjon av nytt og inspirerende innhold for å skape oppmerksomhet og interesse.

Visitnorway.com hadde i 2015 partneravtale med ca. 90 prosent av norske destinasjoner og turistkontorer.

Økning i trafikken, flere klikk ut, destinasjoner mest søkt etter, og fortsatt sterk vekst i bruk av mobil og nettbrett er hovedtrekkene i trafikken på visitnorway.com i 2015.

Det ble den 15. desember lansert en ny versjon av webportalen.

Se avsnitt 7.5 for trafikk tall for visitnorway.com. i vedlegget, Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015 side 388.

Norgeskatalogen og brosjyredistribusjon

Norgeskatalogen ble i 2015 kraftig redusert. Fra å produseres i 11 ulike språkutgaver i et opplag på 400 000 i 2014, ble det i 2015 produsert kun to utgaver. Grunnen til dette var behov for å redusere de relativt høye distribusjons- og lagerkostnadene katalogene medførte, endrede vaner for informasjonsinnhenting og mediekonsum og ikke minst miljøhensyn.

Brosjyredistribusjon av egne og næringens kataloger og brosjyrer ble avviklet den 31.12.2015 av samme grunner som ovennevnte.

Resultater og effekter

Det var 31,6 millioner gjestedøgn ved kommersielle overnattingssteder i 2015. Økningen på fire prosent representerer 1,3 millioner flere gjestedøgn. Norske økte med tre prosent, mens antall utenlandske gjestedøgn økte med åtte prosent. Det som gjør 2015 spesielt, er at det var en god økning av norske og utenlandske gjestedøgn i både vinter- og sommersesongen.

Ved hotellene økte ferie- og fritidsrelaterte overnattinger med 13 prosent, mens yrkesrelaterte gikk ned med to prosent. Antall overnattinger i forbindelse med kurs og konferanser økte med fire prosent.

Undersøkelser gjennomført av Innovasjon Norge viser at interessen for Norge som ferieland har økt jevnt de siste årene. Den økte interessen som er skapt gjennom markedsaktiviteter og den lave kronekursen i 2015, gjorde at antall ankomster til Norge økte mer enn det som var gjennomsnittet for verden og Europa. Noe som betyr at Norge tok andeler av internasjonal turisme i 2015.

Tall fra Turistundersøkelsen for tyder på at turistforbruket har økt med om lag 7 milliarder kroner fra 2014.

Avvik

Næringsinntekten går ned, det vil si at næringen investerer mindre i Innovasjon Norges kampanjer enn tidligere (fra 97,4 mill. kroner i 2014 til 76,5 mill. kroner i 2015).

Det har generelt vært lavere budsjetter hos kampanjepartnerne og de har i større grad enn tidligere mulighet til å nå ut til publikum på egen hånd via sosiale medier og Google. Innovasjon Norge har også et redusert kampanjebudsjett sammenlignet med tidligere år. I noen markeder ble det ikke gjennomført forbrukerkampanjer som tidligere (inkludert Norgeskampanjen i Norge som nå gjennomføres som bygdeturismekampanje), samt at inntektene vi tidligere hadde i forbindelse med Norgeskatalogen på flere ulike språk falt bort etter reduksjon av opplag og antall versjoner.

De større markedsføringskampanjene og aktivitetene er det fortsatt investeringsvilje til, og her er aktørene mer avhengige av Innovasjon Norges internasjonale kompetanse og nettverk.

Visitnorway sitt arbeid med produksjon og lansering av ny portal ble noe hemmet på grunn av ressurser som gikk med til ESA-saken. ESA ga Innovasjon Norge fullt medhold i november 2015.

Støttende analyser

For detaljer rundt resultater og effekter, se vedlegget Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilerings av Norge som reisemål 2015 side 388.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det er reduserte kostnader sammenlignet med 2014, i hovedsak som følge av færre kampanjer. Kostnadene inngår i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2 Internasjonalisering, Kompetanse og Profilering

Innovasjon Norge er en sentral aktør når det gjelder bred kompetanseutvikling i næringslivet med særlig sikte på innovasjon, og kan oppnå en større effekt av selskapets midler ved å tilby både økonomisk støtte og tilføre kompetanse til sine kunder. Bevilgningen på 250,2 mill. kroner skal finansiere selskapets kompetansetilførsel til næringslivet, som økt kompetanse om forretningsutvikling, internasjonalisering eller markedsforståelse, og bidra til å få fram flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Tallene i tabellen vises i mill. kroner

Mobilisering	34,4
Mobilisering av gründere og vekstbedrifter*	25,0
Mobilisering til Skattefunn	6,4
Mobilisering av kvinner i næringslivet	3,0
Flere gode gründere	21,7
Gründerveiledning	6,0
Globalt Entreprenørskap (GET, TINC, IN-piloter og Business Bootcamp)	8,0
Rådgivning om immaterielle rettigheter (IPR)	7,7
Flere vekstkraftige bedrifter	199,1
Internasjonalisering og kompetanse	158,0
Internasjonal markedsrådgivning	19,1
Formidling av internasjonale markedsmuligheter*	28,0
Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning *	46,0
Samarbeid med utenriktjenesten	7,6
Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet*	26,4
Handelsteknisk rådgivning og kursvirksomhet	4,1
Rådgivning om EU og Horizon 2020	17,2
Rådgivning om design	9,6
Merkevaren Norge / Profilering	28,2
Messer og norske fellesstands i utlandet	5,2
Næringslivsdelegasjoner	6,2
Invest in Norway	2,7
Strategisk posisjonering	6,0
Business Events Abroad	6,0
NOREPS (Norwegian Emergency Preparedness System)	2,1
Øvrige poster (IT-investeringer, adm. av såkorn, forsvarsanskaffelser, FRAM Marked)	12,9
TOTAL SUM POST 74 (Kompetanse og Profilering)	255,2

*Disse innsatsområdene inngår i det vi tidligere omtalte som «Generell kundekontakt» ved ute- og distriktskontorene. Vi har i år valgt å skissere fordelingen og beskrive denne noe mer for bedre oversikt.

Mobilisering

Tallene i tabellen vises i mill. kroner

Mobilisering	34,4
Mobilisering av gründere og vekstbedrifter*	25,0
Mobilisering til Skattefunn	6,4
Mobilisering av kvinner i næringslivet	3,0

*Disse innsatsområdene inngår i det vi tidligere omtalte som «Generell kundekontakt» ved ute- og distriktskontorene. Vi har i år valgt å skissere fordelingen og beskrive denne noe mer for bedre oversikt.

3.7.6.2.1 Mobilisering av gründere og vekstbedrifter

For å sikre at vi jobber med de mest spennende gründerne og mest vekstkraftige og lovende bedriftene, samt høyne ambisjonsnivået for bedrifter som har potensial for vekst, er en viktig del av vårt arbeid proaktivt å komme i kontakt med disse. Dette gjøres blant annet gjennom ulike arrangementer med formål om å synliggjøre hvilke muligheter som finnes, og formidle hvordan Innovasjon Norge kan bidra til realisering av disse mulighetene. Denne posten finansierer arbeidet til våre medarbeidere ved 35 utenlandskontorer og våre 15 distriktskontorer.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge mobiliserer vekstbedrifter:

I august 2015 hadde Innovasjon Norge møter med 14 klynger (sju NCE'er og sju Arena-klynger) for å presentere hvordan vi kan bistå klyngene og deres medlemmer i deres internasjonale vekst. Med i møtene var representanter både fra våre utekontor og distriktskontor. Møtene har ført til et tettere og bedre samarbeid mellom våre kontor og klyngebredriftene, som omfavner en viktig del av norske vekstbedrifter.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge mobiliserer gründere:

I løpet av 2015 arrangerte mange av Innovasjon Norges distriktskontor 3-timers «Fra idé til marked»-seminarer for gründere. Seminarene er et lavterskeltilbud som skal gi gründere informasjon om moderne entreprenørskapstankegang, samt informasjon om hvilke tilbud Innovasjon Norge og andre aktører har til gründere. I etterkant får gründerne mulighet for korte møter med Innovasjon Norges ansatte.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge mobiliserer vekstbedrifter:

Våre utekontor blir ofte invitert til å bidra på arrangementer i Norge for å motivere og inspirere vekstbedrifter til å satse internasjonalt. Eksempler på arrangementer er Internasjonaliseringsdager arrangert av DK, fellesarrangementer med GIEK, en klynge eller bransjeforbund og bidrag på Oslo Innovation Week.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge mobiliserer vekstbedrifter:

I mars 2015 ble vårt utekontor i Houston invitert av GCE Blue Maritime Cluster for å møte bedrifter i Ålesund for å informere om det amerikanske markedet. Stor interesse førte til at IN Houston for første gang i 2016 kommer til å ha en norsk paviljong på "International Workboat Show" med åtte norske deltakere. Dette gir dem en unik mulighet til å vise frem sin teknologi på Nord-Amerikas største maritime messe.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning og formidling ved ute- og distriktskontorene, hjemhenting og nettverksbygging i tabell for Gjennomføringskostnader Øvrige virkemidler i kapital Øvrig Rapportering⁴⁴, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.2 Mobilisering til Skattefunn

SkatteFUNN er en offentlig støtteordning som skal bidra til økt innsats på forskning og utvikling i norsk næringsliv. Formålet er at prosjekter som godkjennes skal fremskaffe ny kunnskap, informasjon eller erfaring som igjen fører til nye eller bedre produkter, tjenester eller produksjonsmåter.

Ordningen gjennomføres som et samarbeid med Forskningsrådet der Innovasjon Norge er ansvarlige for markedsføring av SkatteFUNN mot relevante målgrupper og Forskningsrådet behandler og beslutter søknader.

I 2015 ble arbeidsdelingen mellom Forskningsrådet og Innovasjon Norge endret. Fra 1.1.2015 gjør ikke Innovasjon Norge lenger noen vurdering av hver enkelt sak, men har rollen inn mot mobilisering og markedsføring. Dette har ført til en effektivisering av arbeidsprosessen samtidig som vi har frigjort mer tid til det kunderettede arbeidet. Tidsbruken i 2015 har derfor blitt vesentlig redusert i forhold til 2014.

Aktiviteter og leveranser

Vi opplever en fortsatt stor vekst i søknadsinngangen og i 2015 ble det mottatt 3 662 søknader mot

2 930 året før. Dette innebærer at det har vært en vekst i innsendte søknader de siste 3 årene på over 80 prosent. Mobiliseringsarbeidet på våre distriktskontor fungerer bra og gjennomføres delvis i samarbeid med Forskningsrådets regionansvarlige. SkatteFUNN selges inn som en del av virkemiddelpakken vi kan tilby bedriftene, og SkatteFUNN inngår ofte i en finansieringspakke i FoU-prosjekter sammen med andre virkemidler fra Innovasjon Norge. Sammen med Forskningsrådet er det også gjennomført Åpen Dag arrangementer i alle landets fylke med god oppslutning fra næringslivet.

Avvik

Det er ingen vesentlige avvik å rapportere.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader Øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

⁴⁴ Posten omfatter Mobilisering av gründere og vekstbedrifter, Formidling av internasjonale markedsmuligheter, Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning, samt Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet.

3.7.6.2.3 Mobilisering av kvinner i næringslivet

Den integrerte satsingen «Kvinner i næringslivet» omfatter tiltak for mobilisering av kvinner i næringslivet gjennom Innovasjon Norges generelle tjenestetilbud. Gjennom vår kundedialog utfordres bedrifter og gründere på betydningen av bedre kjønnsmessig balanse, og i enkelte saker stiller vi krav om økt kvinneandel i ledelse og i styrer. Det rettes spesiell oppmerksomhet mot tjenester og sektorer med lav kvinneandel.

Vi gjennomførte i 2015 kun et eget tilbud som var rettet mot kvinner, «Ledermentor», som ble avsluttet i november samme år. Vi drifter fremdeles Styrekandidatbasen, styrekandidater.no. Her er det registrert i underkant av 2 500 profiler med rundt halvparten er kvinner. Prisen «Årets Gründerkvinne» som nå er døpt om til «Female Entrepreneur» er også en del av kvinnesatsingen. Navnet på prisen ble endret for å øke fokuset på at internasjonalisering er viktig for vekst.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Det overordnede målet er å bidra til økt verdiskaping og innovasjon gjennom å styrke kvinners deltakelse og posisjon i næringslivet - som gründere, i ledelse og i styrer. Satsingen skal både bidra til å nå målet om flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Vi opplever at en integrert satsning gir bedre effekt enn egne kvinnerettede tiltak i de aller fleste tilfeller. Samtidig ser vi behov for å gi økt oppmerksomhet rundt viktigheten av kvinnelig vekstgründerskap gjennom målrettede arrangementer som Female Entrepreneur (tidligere Årets Gründerkvinne). Et kontinuerlig sterkt fokus på kvinneandelen er viktig for å opprettholde målet om en god kjønnsbalanse og muliggjøre at næringslivet tar i bruk alle kompetente ressurser. Forskning viser at en slik kjønnsbalanse er viktig for verdiskapingen^{45 46}.

Aktiviteter

Innovasjon Norge registrerer bevilgninger som «kvinnerettet» etter samme kriterier som tidligere. I 2015 ble det bevilget 1,86 mrd. kroner til kvinnerettede prosjekter som tilsvarer en andel på 27 prosent. Dette er en klar oppgang fra 19 prosent i 2007, men en nedgang fra 32 prosent i 2014.

Det ble brukt rundt 8 mill. kroner⁴⁷ til særskilte tiltak i 2015. Det er samme sum som i 2014. Disse midlene har gått til finansiering av Kvinnedagen 2015, Ledermentorprogrammet, Female Future i regi av NHO, KAN-programmet i regi av Ungt Entreprenørskap Norge, Mobilisering til entreprenørskap og gjennomføringskostnader.

I stedet for å arrangere Årets gründerkvinne, markerte vi kvinnedagen 8. mars med et stort arrangement der den nye generasjonen unge kvinner sto i fokus. Dette arrangementet var et samarbeid med Nærings- og fiskeridepartementet og Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet.

Vi vurderer unge kvinner og studenter som en særlig relevant målgruppe for å forsterke kvinners deltakelse og posisjon i næringslivet. Gründercampen Emax Norge ble arrangert for fjerde gang i 2015 og er et entreprenørskapstiltak som retter seg mot både kvinner og menn mellom 18-25 år fra hele landet. Formålet med arrangementet er å være en arena for nettverksbygging, læring og inspirasjon for unge, ambisiøse gründerspirer. Kvinneandelen på Emax Norge var rekordhøy i 2015 med hele 49 prosent. Det var også en sterk økning av flerkulturelle kvinner med samme år, med 9 prosent mot kun 1 prosent i oppstartsåret 2012.

⁴⁵ Why diversity matters, Vivian Hunt, Dennis Layton, and Sara Prince, McKinsey & Company 2015

Is Gender Diversity Profitable? Evidence from a Global Survey. Marcus Noland, Tyler Moran & Barbara Kotschwar, Peterson Institute for International Economics 2016

⁴⁶ <http://qz.com/612086/huge-study-find-that-companies-with-more-women-leaders-are-more-profitable/>

⁴⁷ Finansiert over budsjettposter fra NFD og KMD

Resultater og effekter

Tilskudd og lån til kvinnerettede prosjekter hos Innovasjon Norge har vært fallende de siste årene. Dette er en utvikling som ikke er ønskelig. Et vekstkraftig næringsliv er avhengig av å ta i bruk alle kompetente ressurser, og er spesielt viktig i den omstillingsfasen Norge er i nå.

At den totale andelen kvinnerettede prosjekter gikk ned med fem prosent fra 2014 til 2015 kan ha sammenheng med den generelle økonomiske situasjonen i Norge med økende arbeidsledighet, koblet med et stort antall gründerprosjekter og omstillingsprosjekter som kommer ut av de berørte næringene (for eksempel olje gass næringen). På Sør-Vestlandet kan det kanskje spille inn at det er flere menn enn kvinner som kommer ut av oljerelaterte næringer. 90 prosent av veksten i helt ledige siste år, står menn for, iflg NAV⁴⁸. Samtidig kan det interne fokus i Innovasjon Norge være noe redusert i 2015 som følge av omstilling og nedbemanning.

Den negative utviklingen vil følges opp gjennom 2016. Kvinner er fortsatt en prioritert målgruppe i Innovasjon Norge, og en viktig kompetanseressurs for norsk næringsliv, både i dag og i fremtiden. Vi vil i tiden framover jobbe målrettet for å øke kvinneandelen i vekstprosjektene. Vi vil også se på hvilke nye tiltak som kan igangsettes for økt verdiskaping og innovasjon gjennom å styrke kvinners deltakelse og posisjon i næringslivet.

Avvik

Det vises til omtalen av utviklingen i andel kvinnerettede prosjekter over.

Årets gründerkvinne ble ikke arrangert i 2015. Årsaken var et ønske om å flytte kåringen fra november til 8. mars, og det var hensiktsmessig å utsette til 2016 for å ikke legge kåringene for nært hverandre. Planleggingen av den neste kåringen startet i 2015 og navnet ble endret fra Årets Gründerkvinne til Female Entrepreneur for å signalisere at internasjonalt potensial er viktig for suksess. I stedet for en regional modell med regionale kåringen, arrangerer vi nå en stor nasjonal kåring – et grep som har vist seg svært vellykket med rekordstor økning i antall søkere. Kriteriene er også endret med større vekt på bærekraft og internasjonalt potensial og mindre vekt på omsetning. Målet med Female Entrepreneur er å profilere kvinner som vekstgründere, og bruke disse som gode rollemodeller for å inspirere og mobilisere flere kvinner til vekst internasjonalt.

Ledermentor for kvinner ble avsluttet 2015. Tilbudet som har eksistert siden 2001, ble evaluert høsten 2015 av en student på Agder Universitet. Det har vist seg å ikke treffe godt nok med sin hovedmålsetning om å få flere kvinner inn i ledende posisjoner. Vi skal derfor se på om det er andre ordninger som kan treffe bedre.

Støttende analyser

Norge har relativt lav kvinneandel blant gründere, ca. 30 prosent (aksjeselskap og enkeltpersonforetak, SSB 2013). Basert på dette rettes mest mot delmålet: Flere gode gründere. Vi vil dessuten fortsette arbeidet med å integrere kvinneperspektivet i alle våre tilbud. Mye tyder på at en målrettet, integrert tilnærming er mest hensiktsmessig og at det er i tråd med den generelle samfunnsutviklingen og næringsutviklingen at alle tilbud rettes både mot kvinner og menn. Vår vurdering er derfor at vi i fremtiden ikke lenger har egne tjenester rettet kun mot kvinner. Det er en målsetting å øke kvinneandelen blant gründere og da særlig for vekstgründere. Måloppnåelsen her er avhengig av mange forhold i samfunnsutviklingen, holdninger og politikktutforming. Innovasjon Norge arbeider primært med gründere som er i gang med oppstart og videreutvikling av bedriften. Vi vil her videreføre og forsterke arbeidet med å synliggjøre gode kvinnelige rollemodeller, og herunder synliggjøre at også gode kvinnegründere kan få tilgang til finansiering og kompetanse fra Innovasjon Norge. Dette kan være en viktig kilde til motivasjon og inspirasjon for andre kvinnegründere med vekstpotensial. Innovasjon Norge mener derfor det er

⁴⁸ <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Statistikk/Arbeidssokere+og+stillinger+--+statistikk/Helt+ledige>

viktig å videreføre prisen Årets gründerkvinne (nå kalt Female Entrepreneur).

Vi er i dialog med SSB for å få informasjon om karakteristikk og utviklingsløp for bedrifter med kvinnelige gründere og/eller gründere med innvandrers bakgrunn. Dette for å kunne jobbe enda mer effektivt med satsningen og forstå deres utviklingsløp samt hindringer for vekst bedre og innrette tiltak deretter. Og ikke minst som viktig fakta til samfunnsdebatten om kvinner i næringslivet.

DNB rapporten «En million ideer» påpeker også viktigheten av å «heie» spesielt på kvinner som statistisk sett har flere enkeltpersonforetak enn AS og dermed vekstselskaper enn menn⁴⁹.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader Øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

Flere gode gründere

Tallene i tabellen vises i mill. kroner

Flere gode gründere	21,7
Gründerveiledning	6,0
Globalt Entreprenørskap (GET, TINC, IN-piloter og Business Bootcamp)	8,0
Rådgivning om immaterielle rettigheter (IPR)	7,7

3.7.6.2.4 Gründerveiledning (Gründertelefon – drift)

Gründersenteret startet med etablering av **Gründertelefonen** i slutten av 2013. Dette er en gratis telefontjeneste der gründere og potensielle gründere kan ringe for å diskutere sin idé og få veiledning og råd.

I 2015 har vi utvidet aktiviteten til et Gründersenteret som nå er et nasjonalt senter for behandling av Etablerertilskuddssøknader i fase 1, Gründertelefonen og e-søknadssupport (en teknisk supportlinje knyttet til elektroniske søknader til alle Innovasjon Norges virkemidler). Vi mener at dette gir bedre, mer kvalifisert og mer effektiv service til gründere i tidligfase.

Samlet vurdering av måloppnåelse

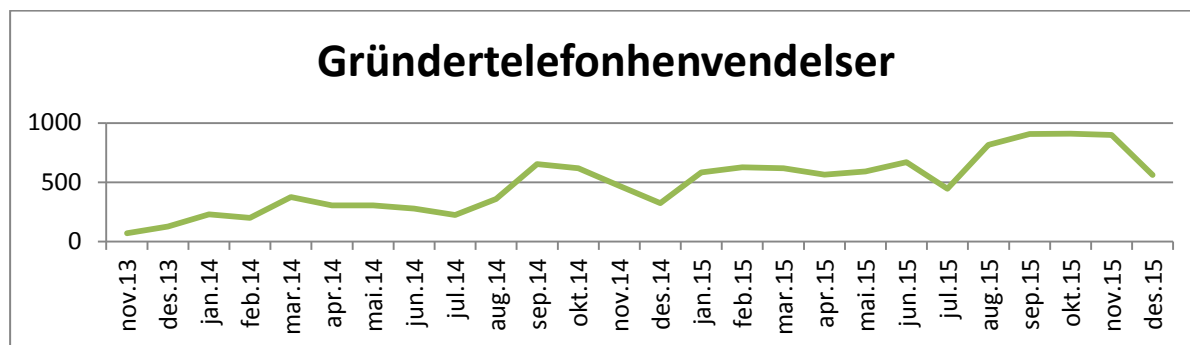
Med etableringen av Gründersenteret ser vi flere eksempler på at gründere opplever en smidigere prosess med Innovasjon Norge og terskelen for å ta kontakt med oss i en tidlig fase er blitt lavere. Innovasjon Norge kan tilby raskere og enklere avklaringer i tidligfase med denne organiseringen. Dette forventer vi skal bli enda bedre i 2016 med søknadsskjema/ saksbehandlingssystem på ny plattform i tillegg til at alle søknader for Etablerertilskudd fase 1 skal behandles ved gründersenteret.

Aktiviteter

I 2015 har vi hatt et jevnt økende antall henvendelser til Gründertelefonen. Fra ca. 200 henvendelser i måneden i starten i 2013 stabiliserte antallet henvendelser seg på rundt 900 hver måned høsten 2015. Dette tyder på at tjenesten er blitt bedre kjent og ikke minst at behovet for tjenesten er stort.

⁴⁹ https://www.dnb.no/bedrift/nyheter/en-million-drommer.html?WT.ac=Tema_grunder-rapport-v1

Gründere i tidligfase trenger noen å snakke med for å få rettleiding i prosessen og med norsk næringsliv i omstilling tyder statistikken på at behovet er større enn noen gang.



Gründersenteret startet behandling av Etablerertilskudd fase 1-saker for Sogn og Fjordane og Rogaland i april/mai som en pilot. I oktober ble også Hordaland faset inn i ordningen, slik at ETIL fase 1-saker fra hele region Vest nå blir behandlet fra Gründersenteret. I perioden mai til desember 2015 behandlet Gründersenteret totalt 235 saker for Rogaland (164), Hordaland (51) og Sogn og Fjordane (20).

Resultater og effekter

Målet vårt er å ha et strømlinjeformet og sømløst tilbud til gründere over hele landet. Et eksempel fra Hordaland i desember viser at vi er i ferd med å lykkes; En kunde ringer gründertelefonen og blir oppmodet om å vere med på Fra idé til marked dagen etter. Han deltar der og samme uke får han møte IPR-rådgiver, som har kontordag i Bergen en dag i måneden. Dette gir kunden de avklaringene han trenger for å ta stilling til videre løp og er klar til å søke ETIL 1 i løpet av kort tid. Denne gode kundereisen er et resultat av at infrastrukturen og tilbudene er på plass og ikke minst at samarbeidet fungerer mellom ulike avdelinger i Innovasjon Norge.

Avvik

Etablerertilskudd fase 1 fra hele landet skal behandles ved Gründersenteret når ny søknads- og saksbehandlingsløsning er på plass. Lansering av ny plattform er noe forsinket og dermed har overføring av alle tidligfasesaker også blitt utsatt. Lansering er nå planlagt i løpet av første kvartal 2016, og da vil også behandling av første fase etablerertilskudd bli sentralisert i sin helhet til Gründersenteret i Førde.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapittel Øvrig Rapportering, se Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.5 Global Entrepreneurship (GET, TINC, IN – piloter og Business Bootcamps)

For å bidra til at flere oppstartsbedrifter med vekstpotensial tenker stort og setter høye ambisjoner, har Innovasjon Norge de siste årene utviklet en portefølje av globale kompetanseprogrammer. Programmene gir mulighet for læring og trening i internasjonale markeder. Programmene, eller «lærings- og treningsarenaene», er samlet under tjenesten Global Entrepreneurship. Fellesnevneren er å lære internasjonal forretningsutvikling av noen av de beste markedene og miljøene i Norge og internasjonalt på innovasjon og entreprenørskap

Global Entrepreneurship består i dag av følgende programmer:

- Business Bootcamp i byer i Norge

- Tech incubator (TINC) i Silicon Valley
- Tech incubator (TINC) i Singapore
- Global Entrepreneurship Training (GET) ved Babson College i Boston
- Entrepreneurial Marketing i NYC
- Entrepreneurship in Emerging Markets i India
- Tech City Executive Accelerator (TEA) i London

Samlet vurdering av måloppnåelse

Mange gründere konsentrerer seg for mye om produkt og teknologi og er for lite opptatt av å finne sin forretningsmodell og tydeliggjøre sitt marked, noe som er avgjørende for å lykkes med vekst. Med utgangspunkt i oppstartsbedriftenes særtrekk, bidrar Innovasjon Norge til å øke gründernes kompetanse på markeds- og forretningsutvikling, og dermed øke sjansen for at gode ideer blir til vekst- og levekraftige bedrifter, både hjemme og i internasjonale markeder.

Kundeevalueringene for de enkelte programmene viser at våre internasjonale læringsarenaer bidrar til å skape flere gode gründere, flere globale gründere og gjøre det mer attraktivt å være gründer. Bedriftene sier selv at programmene får dem raskere ut i internasjonale markeder samt at de får bekreftet og avkrefte sine hypoteser og muligheter raskere. Mange av våre kunder sier at disse programmene har vært avgjørende for dem i å ta kloke beslutninger om vekst i internasjonale markeder og har stor effekt på deres økonomiske vekst.

Totalt trente 202 deltakere fra 158 selskaper på internasjonal forretningsutvikling i de overnevnte programmene i 2015. Dette er en økning på 69 deltakere, ca. 49 prosent, fra 2014 (139). Antall deltakende bedrifter har økt med 69, eller 77 prosent, fra 2014 (89). Dette har man klart ut fra et totalt budsjett på 8 mill. kroner for Global Entrepreneurship.

Alle bedrifter betaler en, ikke ubetydelig, avgift for sin deltakelse i programmene, samt sine egne reise- og oppholdskostnader. Vi kan derfor ha en ganske sterk antagelse om at læringen, treningen og kompetansen de mottar gjennom et Global Entrepreneurship-program verdsettes høyt, og at Innovasjon Norge har etablert et godt rennommé som tilrettelegger for denne typen kompetanseheving blant norske gründere.

TINC Silicon Valley fikk en ekstra anerkjennelse i 2015, under den norske kåringen av Nordic Startup Awards, der programmet mottok prisen for «Best Accelerator».

Videreutvikling

I 2016 skal vi forenkle og tydeliggjøre kommunikasjonen rundt porteføljen for at interne og eksterne lettere skal forstå hvilket program som er relevant for den enkelte bedrift. Dette vil lette arbeidet med mobilisering og rekruttering. Det vil også være viktig å skape en økt oppmerksomhet for porteføljen internt.

Det skal gjennomføres en pilot på et program for selskaper innen norsk mote, i Milano. Dette har vært planlagt siden 2014, og vi planlegger å gjennomføre ett kull i løpet av våren 2016. Norsk mote har fått stor oppmerksomhet siste årene og mange av selskapene har etablert seg i internasjonale markeder, vi ser at vi kan styrke denne trenden i ennå større grad. Programmet gjøres i samarbeid med blant annet Oslos moteklynge – Norwegian Fashion Hub.

Til tross for en krevende ressursituasjon vil man forsøke å holde aktiviteten oppe på 2015-nivå i alle programmer.

Aktiviteter

Programmet finansieres av NFD post 74 og KMD post 72. Andelen fra post 74 av disponibel ramme er om lag 67 prosent av totalbeløpet.

Business Bootcamp

Business Bootcamp er et seks dagers program (3x2 dgr.), for unge oppstartsbedrifter med internasjonale ambisjoner. Business Bootcamp gjennomføres inntil 2 ganger per region (Nord, Midt, Vest, Sør, Øst) årlig. Programmet inkluderer intensive arbeidsøkter for å lære, og trene på, anvendelse av moderne verktøy og strategier for entreprenørskap, som gründerne kan bruke for å utvikle suksessrike produkter og gå inn i nye markeder. Gjennom arbeidsgrupper og hjemmeoppgaver får man brukt verktøyene direkte på sitt eget forretningskonsept, sine egne produkter og ovenfor kunder. Det legges opp til hyppig «pitch-trening» og muligheter for en rekke mentorsamtaler. Programmet ledes hver gang av en dyktig moderator som innehar dyp innsikt og kompetanse innen moderne entreprenørskap, med tung internasjonal erfaring og internasjonale perspektiver.

Business Bootcamp ble gjennomført i ni kull i 2015. Et kull i Region Midt ble, av praktiske årsaker, utsatt fra desember 2015 til februar 2016. Totalt deltok 97 deltakere, gjennom 78 bedrifter.

TINC - Tech Incubator I Silicon Valley og Singapore

Tinc er et tre ukers akseleratorprogram rettet mot internasjonale markeder for at bedrifter blant annet skal få testet og validert sine produkter, etablert nettverk og finne mulige samarbeidspartnere. På TINC Asia får selskapene muligheten til å tilnærme seg det voksende, men svært fragmenterte markedet i Asia, med lavere risiko. På TINC i Silicon Valley deltar i tillegg noen svenske oppstartsselskaper som et ledd i et nordisk samarbeid, finansiert av svenske virkemidler.

TINC i Silicon Valley ble gjennomført i to kull i 2015, med totalt 24 deltakere i totalt 16 bedrifter. TINC Asia ble gjennomført i ett kull i 2015 med sju deltakere i sju bedrifter.

GET

GET (Global Entrepreneurship Training) er et ett ukes akademisk program der fokus ligger på å løfte deltakerne «fra tech gründer til business-gründer». Dette er et lederprogram («mini-MBA»), levert av et av Bostons ledende universiteter, Babson College.

Babson College har et renommé som et av verdens ledende utdanningsinstitusjoner under emnet innovasjon og entreprenørskap. Under oppholdet mottar deltakerne læring og trening i sentrale temaer, som er vesentlige for å lede en ung vekstbedrift i en internasjonal satsing. Undervisningen og treningen blir ledet av erfarne akademikere, som også er suksessrike gründerne og har bygget opp store bedrifter. Det legges opp til delingsdynamikk innad i gruppen under hele programmet, og muligheter for nettverksaktiviteter under oppholdet i Boston.

GET gjennomføres i ett kull årlig, og i 2015 deltok 26 deltakere i 25 bedrifter.

Entrepreneurial Marketing i NYC

Entrepreneurial Marketing er et 12 dagers program, gjennomført i New York, med fokus på salg og markedsføring., der lederne i gründerbedriftene/vekstbedriftene trenes i egenskaper, verktøy og tenkesett som er viktige når man skal merkevarebygge, markedsføre og selge produkter og tjenester i et moderne internasjonalt marked. Gjennom programmet går deltakerne gjennom undervisning, praktisk arbeid, mentor-rådgivning og nettverksaktiviteter.

New York er kanskje verdens episenter når det kommer til kommersiell tenkning, markedsføring og merkevarebygging. Her finner vi mange av verdens dyktigste markedsførere, PR-folk og reklamebyrå. New York har også en raskt voksende VC-industri, med enorme summer investert i oppstartsbedrifter.

I 2015 ble programmet gjennomført i to kull, med totalt 25 deltakere gjennom 18 bedrifter.

Entrepreneurship in Emerging Markets

Entrepreneurship in Emerging Markets retter seg mot gründerbedrifter med teknologi som kan være relevante i verdens raskest voksende markeder. Programmet ble gjennomført for første gang i 2015, og arrangeres over 8 dager i regi av Innovasjon Norges kontor i New Dehli.

Programmet gir en kombinasjon av trening, nettverksaktiviteter, erfaringsdeling og kunde-/brukerkontakt. Målet er å gi dypere innsikt i utfordringer og muligheter i disse hurtigvoksende økonomiene, og komplekse markedene. Dette for at deltakerne bedre skal forstå vesentlige demografiske aspekter og kulturelle ulikheter, for igjen å kunne identifisere målgrupper, spesifikke behov, og slik bli bedre forberedt på å drive business i disse markedene.

For det videre vurderes det å justere fokuset noe for hvilke bedrifter som deltar her; fra relativt modne gründerbedrifter, til noe yngre bedrifter. Dette fordi man ser at det kan være fordelaktig å skaffe seg den demografiske og kulturelle kompetansen enda tidligere i utviklingen av teknologien.

I 2015 deltok ni personer i seks bedrifter på programmet i India.

TEA – Tech City Executive Accelerator, London

TEA retter seg mot relativt modne tech-gründerbedrifter med globale vekstambisjoner. Programmet er videre noe spisset inn mot Fintech, ettersom dette feltet i særstilling preger gründer scenen og økosystemet i London.

Programmet søker å trene deltakernes evner innen disipliner som er viktige å mestre i en internasjonal vekststrategi. Herunder pr og kommunikasjon, salg og forhandlingstaktikk, forretningsmodellering m.m. Programmet holdes i Tech City, London, en av Europas største klynger for teknologibedrifter.

I 2015 ble det gjennomført ett kull med 14 deltakere gjennom åtte bedrifter på TEA i London.

Kompetanseprogrammene er en en til mange tjeneste som er meget verdifullt for selskapene i seg selv, men som også muliggjør nettopp å skape verdier for mange selskaper på en kostnadseffektiv måte. Kostnadmessig fordeler budsjettet på programmene seg slik:

Aktiviteter	Forbruk * (i mill. kroner)
Business Bootcamp	1,5
TINC SV	2,5
TINC Singapore	1,3
GET	1,0
Marketing i NYC	2,0**
Entrepreneurship in Emerging markets - India	0,5
TEA London	0,8
SUM	9,6

* Aktivitetene var budsjettet finansiert av NFD post 74 (8 mill. kroner) og KMD post 72 (4 mill. kroner)

** Marketing i NYC ble besluttet gjennomført i to kull i 2015, istedenfor ett.

Resultater og effekter

I 2015 har det vært en økning i antall bedrifter som har deltatt på programmer i utlandet: fra 62 i 2014 til 80 i 2015. Det har vært en spesiell stor økning på programmet Business Bootcamp som holdes på forskjellige lokasjoner rundt om i Norge. Antall bedrifter på Business Bootcamp i Norge

gikk fra 26 til 78 bedrifter. Dette skyldes en økning i antall kull gjennomført, fra 4 i 2014 til 9 kull i 2015.

Global Entreprenørskapsprogrammene er ikke med i Kundeeffekt-undersøkelsen eller Service-undersøkelsen og det foreligger derfor ikke data på resultatindikatorerne. En planlagt ekstern evaluering av alle programmene i porteføljen ble igangsatt mot slutten av 2015, og vil trolig være klart før sommeren 2016.

Tilbakemelding fra gründerne i de startup-selskapene viser følgende:

Asia: "The TINC program has helped us to find and connect with the right people and most importantly, in the right way", OceanHub AS, Christian Teigland, CEO/Founder. Nettkilde: <http://www.tu.no/karriere/2014/12/15/pa-tre-uker-skulle-norske-grundere-erobre-singapore.-slik-gikk-det>.

"I was impressed by the program being so spesific on the Asian market and the practical and hands on way of working with startups", TapBookAuthor AS, Sondre Skaug Bjornebekk, CEO/Founder.

"You helped us dissect who we are as a company and introduced us to interesting people to help us find areas to expand into", Tinymesh AS, Olav Frenestad, CTO/Founding team.

TINC Silicon Valley: "The mentor network and the people that Innovation Norway Silicon Valley can put you in contact with is amazing and can speed up the process a lot, compare to going here on your own," Feet.fm, Mathias Rygh, CEO/Founder

"TINC is a fantastic playground to meet potential customers, partners, investors and we got loads of insightful mentoring", Zwipe AS, Susanne Hannestad, Executive Chairman.

GET (Global Entrepreneurship Training) Boston: «Å delta på GET2014 har vært både ekstremt viktig og enormt lærerikt for meg i min rolle som leder av en oppstartsbedrift. Som grunder har man god kompetanse på det nye produktet og en oppfatning av hvordan det nye produktet skal tilpasses det fremtidige markedet. Det er likevel viktig å få kompetanse på hvordan man kan få bedriften til å vokse, både i produktsalg, ansatte og lønnsomhet mens markedet er i stadig endring! GET 2014 har gitt meg grunnsteinen i å bygge opp denne kompetansen for min bedrift. En stor takk til Innovasjon Norge som med GET-programmet virkelig har satt sammen et kursopplegg som løfter kompetansen og tryggheten til oppstartsbedriftene i Norge til det øverste internasjonale nivå.» http://www.nyskapingsparken.no/cybernetic-drilling-technologies-pa-get/, Cybernetic Drilling Technologies AS, Gerhard Nygård CEO/Founder.

Business Bootcamp: «Business Bootcamp har overgått all forventning. På de seks samlingene har vi gjennom en blanding av forelesninger og workshops fått et grunnlag til å bedre møte de utfordringene vi har i vårt daglige arbeid. Når jeg meldte meg på Business Bootcamp hadde jeg ikke noe presentasjonsmateriale for potensielle investorer. I dag, fire uker senere, er situasjonen en helt annen. Gjennom konstruktive tilbakemeldinger har jeg fått mulighet å spise investor-pitchen, og jeg føler meg nå godt rustet for veien videre. Terningkast: 6. Stort takk til Innovasjon Norge og Betafactory!», Sasan Mameghani, CEO, YardIntel.

Vi finner førøvrig ofte igjen deltakerbedrifter som vinnere eller finalister i forskjellige startup-kåringer og flere i kategoriene «In the spotlight» and «Next to watch» i <http://norwaystartupscene.com/>

Samarbeidspartnere som co-working spaces, inkubatorer og næringshager sender ofte sine selskaper på tjenestene og de ble nevnt flere ganger som viktige tilbud til gründere under «Drømmeløft» mobiliseringen gjennomført i 2015 samt under innspillsmøtene NFD hadde i forbindelse med Gründerplanen de lanserte i 2015. Programmene er også lokalisert i mange av byene som er «ranket» som topp entreprenørskaps hub's i internasjonal kåringen Global Ecosystem Startup Ranking: <http://blog.startupcompass.co/the-2015-global-startup-ecosystem-ranking-is-live>

Avvik

Målet var å ha 170 bedrifter på «trening» gjennom de globale kompetanseprogrammene i 2015. Vi endte på 158, og det utsatte Business Bootcamp-kullet i Region Midt er årsaken til at vi ikke nådde dette tallet.

Det var et mål for 2015 å tydeliggjøre kommunikasjonen og posisjoneringen rundt programmene. Vi har i løpet av 2015 klart å forbedre posisjoneringen av programmene, men det er fortsatt behov for en ytterligere forenkling av hvordan man kommuniserer programporteføljen, både internt og eksternt.

Støttende analyser

Det er fortsatt for få vekstselskaper i Norge og for få selskaper som går internasjonalt eller utvikler produkter og tjenester for et internasjonalt marked. Forskning viser at markedsorientering er en kritisk suksessfaktor for å lykkes med innovasjon og vekst⁵⁰ samt at bedrifter som har operert kun på hjemmemarkedet de første årene etter oppstart knapt har noen mulighet for å lykkes i en senere internasjonaliseringsprosess⁵¹. Det er derfor avgjørende å stimulere til at flere bedrifter retter fokus mot internasjonal tilstedeværelse og eksport selv i den tidligste fasen av bedriftens livssyklus for å lykkes med vekst i fremtiden.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Kompetanse i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapitel Øvrig rapportering, se Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.6 Rådgivning om immaterielle rettigheter (IPR)

IPR arbeidet ble etter omorganiseringen sommeren 2015 innplassert i Gründerdivisjonen i Innovasjon Norge. Teamet på fire personer har breddekompetanse innenfor beskyttelse og forretningsmessig utnyttelse av IPR, og tilbyr objektiv veiledning i utvikling, implementering og sikring av IPR-strategier tilpasset den enkelte bedrift. Hensikten med tjenesten er å hjelpe kundene å kartlegge sin IPR-status og ta bedre beslutninger om beskyttelse og forretningsmessig utnyttelse av sine immaterielle verdier. - Et bevisst forhold til egen IPR vil styrke kundens posisjon i markedet ovenfor konkurrenter, samarbeidspartnere og potensielle investorer. Dette er spesielt viktig i internasjonale markeder som et stadig økende antall norske bedrifter må forholde seg til. Vi har derfor også integrert IPR rådgivningen med «en til mange» kompetanseprogrammene vi tilbyr både gründere og SMB'er.

Vi bidrar til at gründere og SMB bedrifter får økt bevissthet og kunnskap om hvordan de kan beskytte og forvalte sine immaterielle verdier på følgende måter:

⁵⁰ (Kilde: EU " Meeting the challenges of 2020" Report 2011/The Global Innovation 1000: How the Top Innovators Keep Winning)

⁵¹ (Kilde: Analyse av oppstartsbedrifter 20.6.11 NIFU-NTNU-SINTEF)

- Gjennom vår egen IPR rådgivningstjeneste som leveres som «1:1» rådgivning til kunder er tilgjengelig for alle gründere og SMB bedrifter og næringsmiljøer, ikke bare kunder av Innovasjon Norge.
- Gjennom våre kompetanseprogrammer – FRAM, GET, TINC, Business BOOTCAMP - som er tilpasset gründere med internasjonale vekstambisjoner. Her har IPR problemstillinger en naturlig plass. Både interne og eksterne ressurser benyttes for å øke kompetansen hos bedriftene.
- Gjennom våre websider www.innovasjon norge.no/ipr som gir en god oversikt og veiledning i hvordan gründer kan gå frem.
- Gjennom iprhjelp.no, som er utviklet og driftes sammen med Patentstyret hvor bedrifter finner verktøy og sjekklister samt kobling mot ulike tilbydere av IPR relaterte tjenester
- Koble gründere og SMB bedrifter mot adekvate spesialiserte tjenesteleverandører etter at deres IPR behov er avdekket og konkretisert

Samlet vurdering av måloppnåelse

IPR tilbudet vurderes å bidra til måloppnåelsen for de tre delmålene våre gjennom å bevisstgjøre kunder i hvordan de kan beskytte og utnytte sine immaterielle verdier i forretningsutviklingen.

Undersøkelser viser at det er naturlig for norsk næringsliv, inkludert gründere og SMB å henvende seg til Innovasjon Norge også vedrørende spørsmål om beskyttelse av sine nye innovative produkter.⁵²

Dette skyldes at tilbudet av tjenester fra private tjenestetilbydere og andre aktører i virkemiddelapparatet tar utgangspunkt i beskyttelse og i mindre grad forretningsmessig utnyttelse av IPR. De har også høy fokus på industrielle rettigheter. Men for gründere og bedrifter kan det være vel så viktig å utnytte andre deler av immaterialrettssystemet som reguleres gjennom annet lovverk som for eksempel markedsførings- og åndsverksloven når de skal velge en beskyttelsesstrategi. Det er også viktig å ikke se IPR som et mål men som et middel for å nå forretningsmessige mål. IPR strategi må alltid ses i sammenheng med forretningsmodell og forretningsstrategi. Det er dette vi fokuserer på i vår rådgivning.

Vi mener at det fortsatt er nødvendig med en nøytral aktør som kan veilede bedriftene innenfor hele immaterialrettssystemet med vekt på hvordan de kan utnytte dette i sin forretningsutvikling. Vår rolle er å bidra til at bedrifter og gründere i større grad tar i bruk hele IPR systemet og dermed øke effekten av deres investeringer i innovasjon/FOU som gir en større samfunnsøkonomisk effekt enn uten offentlig engasjement. Vi vurderer at IPR rådgivningstjenesten til Innovasjon Norge fortsatt fyller et udekket behov i markedet. Dette mener vi understøttes av god score på kundeeffektundersøkelsene til Innovasjon Norge.

Videreutvikling av IPR tilbudet i Innovasjon Norge

Vi vil fremover forsterke arbeidet på følgende områder:

- Tydeliggjøre INs rolle på dette området sett i forhold til andre IPR aktører.
- Bedre koordinering og samarbeid med private og offentlige aktører for å løse IPR-relaterte utfordringer.
- Tydeliggjøre vår egen IPR rådgivningstjeneste og kundebehov sett i forhold til de ulike fasene i oppstartsprosessen.
- Få IPR inn som tema i flere 1:mange (arrangementer og kompetanseprogrammer) som Innovasjon Norge tilbyr bedrifter (f.eks. Fra idé til marked)
- I samarbeid med våre kontorer i Norge og utlandet prioritere bransjer og bedrifter som har et utstrakt behov for IPR rådgivning (ekstra sårbare for kopiering etc.)

⁵² Undersøkelser utført av Oxford reaserch 2014 og Perduco 2012

- Videreutvikle våre egne websider og iprhjelp.no sammen med Patentstyret.
- Styrke næringslivets forståelse og viktigheten av IPR i enda større grad og spesielt viktigheten når man skal ut i internasjonale markeder

Aktiviteter

I 2015 igangsatte IPR teamet i overkant av 500 nye IPR rådgivningsprosjekter fra ca. 250 unike kunder. Dette er en signifikant økning fra 2014 hvor vi igangsatte totalt 450 leveranser. En forklaring på dette kan være lansering av portalen iprhjelp.no samt økt fokus på tema i media. Bedrifter og gründere som blir bevisst sitt IPR behov gjennom iprhjelp.no kan igjen føre til økt behov for tjenester fra offentlige og private tjenestetilbydere.

Vi mottok også cirka 120 henvendelser fra gründere og bedrifter som hadde spørsmål knyttet til beskyttelse, håndhevelse og utnyttelse av sine immaterielle verdier. Slike henvendelser har gått ned de siste årene. Det kan være flere forklaringer til dette. En kan være at stadig flere finner svar på sine spørsmål på Innovasjon Norges IPR sider, eller på iprhjelp.no. En annen forklaring kan være at prosjekter i ideavklaringsfasen har blitt håndtert og «silt» av Gründertelefonen til Innovasjon Norge som ble etablert i 2014.

IPR teamet bistår også DK apparatet og kredittdivisjonen med vurdering av IPR status i finansieringssaker. Dette gjelder særlig saker hvor de immaterielle verdiene er kritisk for suksess og i lånesaker hvor det skal tas pant i immaterielle rettigheter. Det ble levert i underkant av 100 beslutningsstøtteleveranser til kollegaer i 2014.

For å øke bevissthet rundt forretningsmessig anvendelse av IPR har vi i 2015 holdt foredrag- og kurs rettet mot gründere, SMB bedrifter og bedriftsnettverk. Vi har også holdt foredrag og kurs rettet mot andre aktører i virkemiddelapparatet, blant annet ansatte ved inkubatorer, veileder i førstelinjetjenesten og ansatte i Patentstyret.

I mars 2015 lanserte Innovasjon Norge i samarbeid med Patentstyret iprhjelp.no, en nettside med informasjon, verktøy og kontakter for innovative små og mellomstore bedrifter.

Patentstyret og Innovasjon Norge samarbeidet tett om ferdigstilling, lansering og drift av iprhjelp.no.

Videre samarbeidet Innovasjon Norge og Patentstyret om kurset «Verdisikring ved produkt- og tjenesteutvikling» med deltakelse fra både gründere og SMB, og det ble igangsatt tiltak for å hjelpe bedriftene bli mer kompetente bestillere av forundersøkelser på patent og varemerker.

Statistikk for bruk av våre egne IPR sider og iprhjelp.no viser følgende tall for 2015:

Vi opplever at informasjons- og verktøysider for IPR bidrar til flere og mere bevisste kunder.

Innovasjon Norges internettsider, www.innovasjonnorge.no/ipr er godt besøkt med hele 27000 sidevisninger for året. Sidene har i flere år vært blant de mest besøkte kompetanse- og rådgivningssidene på innovasjonnorge.no.

www.iprhjelp.no som ble lansert i 17. mars har vist en stigende tendens for antall besøk. Totalt antall sidevisninger for perioden mars- desember ble 16260, antall brukere var 3233 for perioden.

Mest brukt er sidene med kalkulator for å beregne kostnadene med patent, varemerke og design. Videre brukes - Finn en rådgiver og Rådgiverdatabasen mye.

Resultater og effekter

IPR rådgivningstjenesten scorer stabilt godt på indikatorene i kundefølelse førundersøkelsene. 79 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet

86 prosent av kundene mener at prosjektet har ført til økt kompetanse på et eller flere områder. Det er aktørene «kunder», «leverandører», «konsulenter» og «offentlige myndigheter» som får høyest score.

87 prosent av kunden mener leveransen har ført til kompetanseutvikling. Det er områdene «markedsutvikling», «produktutvikling», «strategiprosesser og veivalg» og «samarbeid og nettverk» som får høyest score.

Vi har også i 2015 gjennom ulike tilskuddsordninger (etilskudd, IFU/OFU m. fl.) støttet kostnader til ulike IPR-formål som for eksempel innlevering av nasjonale og internasjonale søknader om beskyttelse av immaterielle verdier.

Førundersøkelsen måler også hvordan våre kunder bruker IPR systemet. For finansieringstjenester med flest innovasjonsprosjekter på internasjonalt nivå er tallene for 2015:

Tjeneste	Patent	Varemerke	Design	Fortrolig-hetsavtale	Hemmelig-hold	Opphavs-rett	Kompleks utforming	Annet
Etablerer-tilskudd (NFD)	53,1%	80,0%	50,0%	83,5%	61,5%	73,6%	61,8%	28,6%
IFU/OFU	46,2%	41,8%	22,6%	74,6%	72,1%	60,3%	56,3%	12,8%
Miljø-teknologi	50,0%	30,8%	16,7%	76,9%	72,7%	11,1%	60,0%	16,7%
Risikolån	44,0%	58,3%	26,1%	75,0%	38,5%	61,5%	65,2%	26,3%

Avvik

Ingen vesentlige avvik

Støttende analyser

Bruken av systemene for industrielle rettigheter fra norske søkere i Norge viser et stabilt nivå. Internasjonalt er det en økning i registrering av industrielle rettigheter og mer handel med immaterielle rettigheter. Om en sammenlikner antall søknader opp mot folketall viser statistikken at norske bedrifter i mindre grad enn selskap i sammenliknbare land benytter industrielle rettigheter.

En annen utfordring er det store problemet med piratkopiering av produkter og varemerkeforfalskning som skjerper kravene til håndtering av immaterielle rettigheter også i Norske bedrifter. Det er særlig når bedriftene møter internasjonal konkurranse fra IPR-beviste virksomheter i Norge eller i utlandet at riktig håndtering av immaterielle verdier blir en nøkkel suksessfaktor. Innovasjon Norges tjenester bidrar til at bedriftene er bedre forberedt i møte med utenlandske aktører

Oxford Research og Leogriffs undersøkelse, fra 2014, av SMB bedrifters kunnskap om og utnyttelse av IPR, og deres utfordringer og behov konkluderte med at det var flere udekkede behov i markedet.

Vi vurderer at IPR rådgivningstjenesten til Innovasjon Norge fyller et udekket behov i markedet som kompletterer det private markeds- og Patentstyrets tjenestetilbud.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnaden inngår i linjen for Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader Øvrige virkemidler i kapitel Øvrig Rapportering, se Tabell 4 side 309.

Flere vekstkraftige bedrifter - Internasjonalisering og kompetanse

Post 74 finansierer en stor del av Innovasjon Norges internasjonale virksomhet. Bedrifter med stort eksportpotensial skal stimuleres til å utnytte muligheter som finnes utenfor Norge gjennom programmer som bidrar til å fremme eksport, internasjonalisering og internasjonalt teknologisamarbeid.

Tallene i tabellen vises i mill. kroner

Flere vekstkraftige bedrifter	
Internasjonalisering og kompetanse	158,0
Internasjonal markedsrådgivning	19,1
Formidling av internasjonale markedsmuligheter*	28,0
Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning *	46,0
Samarbeid med utenriktjenesten	7,6
Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet*	26,4
Handelsteknisk rådgivning og kursvirksomhet	4,1
Rådgivning om EU og Horizon 2020	17,2
Rådgivning om design	9,6

**Disse innsatsområdene inngår i det vi tidligere omtalte som «Generell kundekontakt» ved ute- og distriktskontorene. Vi har i år valgt å skissere fordelingen og beskrive denne noe mer for bedre oversikt.*

Norske globale vinnere må ha gjennomføringsevne og riktige ambisjoner

Norge trenger flere vekstbedrifter. Siden vi er et lite land ligger de største vekstmulighetene i internasjonale markeder. Studier viser at markedsorientering er en kritisk suksessfaktor for internasjonal vekst (EU, «meeting the challenges of 2020» report 2011). I en næringslivsstruktur karakterisert av et stort innslag av småbedrifter er det ikke umiddelbart enkelt å skaffe kunnskapen som skal til for å lykkes internasjonalt.

Delmål 2, flere vekstkraftige bedrifter, innebærer at flere bedrifter skal vokse internasjonalt og skape arbeidsplasser. Det er en utfordring at kun 1,3 prosent av norske bedrifter blir vekstbedrifter.

For å få flere vekstkraftige bedrifter, må vi både jobbe med bedriftenes gjennomføringsevne og ambisjonsnivå. Vår undersøkelse blant eksportbedrifter viser at de etterspør mye operasjonell assistanse for å styrke egen gjennomføringsevne i internasjonale markeder. Innovasjon Norge erfarer imidlertid at mange etablerte småbedrifter også trenger påfyll av kompetanse som skaper en markedsorientert kultur hvor kundefokus, høye ambisjoner og god risikohåndtering muliggjør større vekst.

Lærdom fra moderne entreprenørskapsmetodikk og lean startup gjør det enklere for bedrifter å ta steget ut i nye markeder med en helt annen risikoprofil og med et lavere finansieringsbehov enn før. Ved å spre kompetanse om moderne entreprenørskap kan vi få flere bedrifter med høye ambisjoner og utløse et vekstpotensial i bedrifter som ikke opererer internasjonalt i dag.

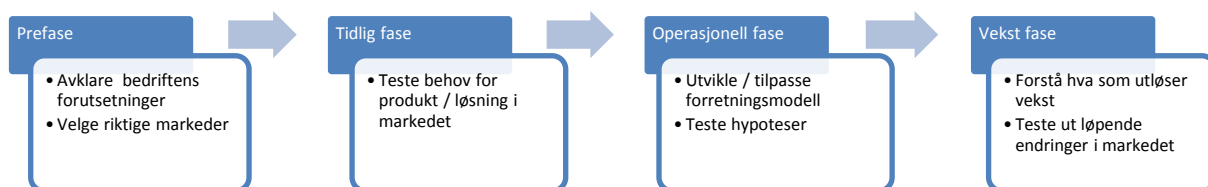
Innovasjon Norge leverer tjenester som styrker norske bedrifters internasjonale gjennomføringsevne og bygger ambisjoner og kultur for internasjonalisering.

Innsikt i kundenes behov og internasjonale potensial er grunnleggende for riktig bruk av virkemidler

Innovasjon Norges kunderådgivere bistår norske selskaper som ønsker å satse internasjonalt. Ved å benytte Innovasjon Norge sine tjenester skal flere bedrifter utnytte internasjonale

markedsmuligheter, realisere sitt vekstpotensial og oppnå raskere kommersielle resultater. Å bruke de ulike virkemidler riktig, krever en god forståelse av norsk næringslivs behov og internasjonale potensial.

For å forstå bedriftens behov må vi vite hvor i utviklingsprosessen de befinner seg. I 2015 har vi arbeidet med å strukturere denne behovsavklaringen, og opererer nå med fire faser hvor Innovasjon Norge kan bistå innenfor gjeldende mandat og regelverk.



Kort beskrivelse av de ulike fasene:

Prefasen

I prefasen har kundene behov for innsikt i hva som kreves for å lykkes med internasjonalisering, samt bistand til å formulere og besvare noen grunnleggende spørsmål for å vurdere utvalgte marketers attraktivitet. Svarene vil hjelpe kundene til å foreta riktige prioriteringer i forhold til deres ressursgrunnlag. Fokus vil være på potensielle barrierer eller avdekke forhold som danner grunnlag for muligheter.

Tidlig fase

I tidligfase av et internasjonaliseringsprosjekt har kundene behov for bistand til å komme i kontakt med potensielle kunder for å skape seg en bedre forståelse for deres behov. Målet med denne fasen er å få verifisert at kundene i det valgte markedet har et problem som de ønsker å løse og at bedriften har en løsning som oppleves som verdifull.

Operasjonell fase

I denne fasen har kundene et bredt spekter av behov knyttet til alle deler av forretningsmodellen som trenger å etableres eller videreutvikles for et gitt marked. For å minimere risiko er det viktig å gjennomføre denne fasen med fokus på å teste hypoteser før man gjør de tunge investeringene. Kompetanse rundt forretningsmodellutvikling og hypotesetesting er viktig å få tilført i denne fasen.

Vekstfase

I vekstfasen har bedriften fått på plass en kritisk kundemasse og en operativ forretningsmodell. Vekstfasens viktigste oppgave omfatter å teste ut løpende endringer i markedet og se hvordan disse påvirker bedriftens ønskede vekstmål og forretningsmodell.

Denne faseinndelingen og de definerte hovedaktivitetene har gitt oss bedre innsikt i bedriftenes behov. Disse kan deles inn i tre kategorier:

- Koblingsbehov
- Kompetansebehov
- Posisjoneringsbehov

Kobling: Behovet for assistanse til å komme i kontakt med kunder, partnere, myndigheter og andre relevante aktører er stort for mange av Innovasjon Norges kunder som skal satse internasjonalt. Her oppleves Innovasjon Norge som en god partner for å åpne dører og finne frem til de riktige nettverkene.

Kompetanse: Dette behovet kan deles inn i to underkategorier: 1) Behov for markedsspesifikk innsikt og sparring og 2) Kompetanse knyttet til moderne verktøy for entreprenørskap, markedsorientering og lean startup.

Posisjonering: For norske småbedrifter kan det være vanskelig å få nødvendig oppmerksomhet og ikke minst etablere en markedsposisjon. Det er derfor et behov for å utvikle en sterk nasjonal merkevare i en globalisert markeds plass. Mange av våre kunder har behov for hjelp til å finne møteplasser hvor budskapet om deres produkter og tjenester kan spres ut i nye markeder.

Innovasjon Norge har knyttet sine internasjonaliseringstjenester opp mot kundenes behov.

Innovasjon Norge har utviklet et sett med internasjonaliseringstjenester møter kundenes behov for bistand. Høsten 2015 gjennomførte vi en kundeundersøkelse hvor vi særlig fikk verifisert kundenes behov knyttet til å få bedret sin internasjonale gjennomføringsevne. Koblingsbehov og kompetansebehov knyttet til markedsinnsikt og markeds sparring kom høyt opp på listen over prioriterte behov.

Tilføring av internasjonaliseringskompetanse og bistand til strategisk posisjonering, er mer ubevisste behov som vi møter med våre kompetanse- og posisjoneringstjenester. Det er her vi bygger kompetansen og kulturen som er så viktig for at våre småbedrifter skal våge å ta på seg høye internasjonale ambisjoner.

3.7.6.2.7 Internasjonal tilstedeværelse

I 2015 hadde Innovasjon Norge 35 kontor i utlandet fordelt på 28 land med 170 årsverk, hvorav 36 årsverk er dedikert til reiselivsoppdraget og 22 årsverk er utsendte kontorledere og spesialutsendinger. Utekontorene er organisert i fire regioner:

- **Europa:** 16 kontor i 15 land hvorav ni kontorer har dedikerte reiselivsressurser. TO av kontorene er prosjektkontor (Romania og Bulgaria) som jobber med Norway Grants. I tillegg har vi konsulentavtaler i Ungarn, Latvia og Litauen.
- **Asia:** 10 kontor i åtte land hvor tre kontor har samarbeid med Forskningsrådet og seks med INTSOK. I tillegg har vi konsulentavtale i Thailand, som også dekker Myanmar. Et nytt kontor i Mumbai.
- **Americas:** Seks kontor i tre land hvor ett kontor har dedikerte reiselivsressurser, to kontor har samarbeid med Forskningsrådet og tre med INTSOK. Kontoret i Washington er et prosjektkontor for promotering av norsk forsvars- og sikkerhetsindustri.
- **Afrika og Midt-Østen:** Tre kontor i to land hvor ett kontor har samarbeid med Forskningsrådet. I tillegg har vi konsulentavtaler i Uganda, Tanzania og i De forente Arabiske Emirater (som også dekker hele gulf-regionen).

Kontorene er samlokalisert med norske ambassader i 16 land, med generalkonsulat i fire land. I 15 land er våre kontor ikke lokalisert sammen med utenriktstjenesten.

Kriteriene for lokalisering av Innovasjon Norges utekontor har vært uforandret siden 2009, og er som følger:

- Interesse for vedkommende marked i norsk næringsliv (inkludert forskning, utvikling og innovasjon)
- Tilstrekkelig og relevant potensial for norsk næringsliv i markedet

- Utilstrekkelig tilgang på pålitelig og troverdig informasjon og kunnskap fra markedet
- Vanskelig tilgjengelig konsulentmarked i det aktuelle marked
- Hindringer for norske bedrifter, bl.a. når det gjelder å etablere nettverk/samarbeid

Som en del av omstillingen av Innovasjon Norge valgte administrasjonen høsten 2015 å gjennomføre en vurdering av vår internasjonale rolle. Hensikten var å oppdatere kunnskapsgrunnlaget om hvilken rolle Innovasjon Norge bør spille for norsk næringsliv, også sett i lys av at andre samarbeidende institusjoner over tid har utviklet sin rolle. Denne kunnskapen vil bli benyttet når vi etter hvert vil foreslå endringer i vår internasjonale tilstedeværelse.

3.7.6.2.8 Internasjonal markedsrådgivning

For å øke mulighetene for vekst er det en suksessfaktor at norske bedrifter tenker internasjonalt fra dag en. Internasjonalisering er også en viktig driver for innovasjon, og et næringsliv som tidlig orienterer seg internasjonalt har bedre forutsetning for å utvikle løsninger som har verden som marked.

Tjenesten Internasjonal Markedsrådgivning, består av ulike leveranser som tilpasses bedriftens behov. Tjenesten leveres hovedsakelig av uteapparatet og er relevant i alle faser av en internasjonaliseringsprosess.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Tjenesten Internasjonal Markedsrådgivning bidrar til at grundere og etablerte bedrifter styrker sin evne til å utnytte internasjonale markedsmuligheter, realiserer sitt vekstpotensial og raskere oppnår kommersielle resultater.

Videreutvikling

I 2015 ble det iverksatt et forenklingsarbeid for å harmonisere og forenkle internasjonaliserings-tjenestene. Det ble også satt mål om å effektivisere leveransen av tjenestene gjennom digitalisering og å utvikle selvhjelpsverktøy for kundene. Dette vil implementeres i 2016.

Ett av resultatene av arbeidet er at kundekommunikasjonen må bli mindre produktorientert og tydeligere på hvilke av bedriftenes behov som løses. Innovasjon Norge vil dreie tjenesteporteføljen slik at den dekker behov for å styrke kompetanse om nye internasjonale forretningsmodeller, og skaper kultur for å øke næringslivets internasjonale ambisjonsnivå.

I 2015 ble det gjort en bevisst dreining mot å levere mer av såkalte en til mange tjenester, der flere bedrifter er mottakere av en tjeneste samtidig, fremfor å levere oppdrag for enkeltbedrifter. Blant annet brukes det mer ressurser på FRAM-prosjekter og Bedriftsnettverk, da dette er mer effektivt og bedriftene får økt læringseffekt av å jobbe sammen. Vi har også fortsatt å utvikle leveranser til gründere og oppstartsbedrifter ved utvalgte kontor hvor det er særlig relevant, som for eksempel i San Francisco, London og Singapore.

Aktiviteter

Størrelsen og formen på leveransene av Internasjonal Markedsrådgivning varierer. I sin enkleste form består arbeidet i å besvare konkrete henvendelser fra bedrifter med behov for markedsinformasjon i forbindelse med en mulig internasjonal satsing. Dette kaller vi Business Information Service (BIS), og det er kostnadsfritt for bedriftene. Her gir vi rask informasjon og formidler kontakt til aktuelle informasjonskilder («Lettere rådgivningsoppdrag»). Mer kompleks rådgivning gir vi bl.a. i form av markedsanalyser og opplegg hvor bedriftene får testet ut sin forretningsmodell i det aktuelle markedet, samt assistanse til å identifisere og komme i kontakt med aktuelle kunder eller partnere

(«Tyngre rådgivningsoppdrag»). Dette er tjenester hvor SMB-bedrifter betaler en 50 prosent egenandel. Store bedrifter betaler 100 prosent.

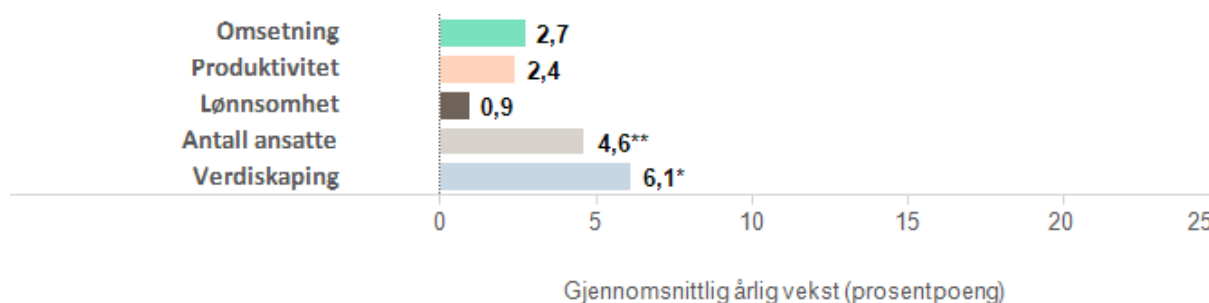
Resultater og effekter

Det er en markant økning i antall registrerte leveranser av Internasjonal Markedsrådgivning i 2015 sammenlignet med 2014. En del av denne økningen kan forklares med at vi i 2015 innførte et nytt CRM-system og endret rutinene for registrering slik at vi får bedre data og en mer korrekt oversikt over leveransene. Men vi har også hatt en reell økning i antall leveranser. Den økte etterspørselen antas bl.a. å skyldes den gunstige effekten den lave kronekursen har for eksportører, samt at bedrifter i omstilling ser etter nye markeder og forretningsområder. Vår innsats for å mobilisere flere bedrifter til å tenke internasjonalt synes også å ha hatt effekt.

Type rådgivningsoppdrag	2014	2015
Tyngre rådgivningsoppdrag	334	619
Lettere rådgivningsoppdrag	60	374
Totalt	394	993

Økningen i andelen lettere rådgivningsoppdrag er ønsket dreining, da vi har levert kortere, ikke betalte rådgivningsoppdrag der hensikten er rask markedsavklaring og kobling til relevante aktører.

Effektanalysen fra SSB at bedrifter som har mottatt Internasjonal markedsrådgivning har en signifikant mervekst i verdiskaping og antall ansatte, noe som er i tråd med målsetningen om flere vekstkraftige bedrifter.



I følge Kundeeffektundersøkelsen fra 2014 (siste tilgjengelige tall) var 98 prosent av kundene fornøyde med leveransen de fikk fra våre utekontor. Her har det også vært en gradvis økning de siste fire årene. Kundens opplevelse av at Innovasjon Norge har tilført nyttig kompetanse har også gradvis økt.

55 prosent mener kontakten med Innovasjon Norge i utlandet i stor eller svært stor grad gir virksomheten økt optimisme for økonomisk vekst. Tar vi også med kategorien «optimisme i noen grad», er andelen 82 prosent. 10 prosent mener det ikke har påvirket optimismen i det hele tatt. Andelen «optimistiske» kunder har økt fra 46 prosent til 55 prosent det siste året.

57 prosent var i kontakt med et kontor i Norge før de tok kontakt utenlands. Halvparten av disse 32 kundene mener det i stor eller svært stor grad virket å være et stort samspill mellom det norske og det utenlandske Innovasjon Norge-kontoret.

Avvik

Andelen tjenesteleveranser der kunden betaler en egenandel har gått noe ned, og dermed er eksterne inntektene redusert fra ca. 15,5 mill. kroner til 13,3 mill. kroner. Vi har hatt en stor økning i BIS rådgivningsoppdrag, noe som er naturlig da vi ønsker å gå i en retning av å formidle og koble til relevante aktører i stedet for å gjennomføre alle oppdrag selv.

Støttende analyser

Gründere utgjør 22 prosent av bedriftene som har benyttet seg av internasjonal markedsrådgivning i 2015.

Geografisk er det flest bedrifter fra Oslo/Akershus som benytter seg av tjenesten Internasjonal markedsrådgivning, etterfulgt av vestlandsfylkene og Sør-Trøndelag. I nederste del av listen finner vi Oppland/Hedmark, Agderfylkene, Nord-Trøndelag, og til sist Finnmark.

Nærmere halvparten av oppdragene har våre kontor i Europa (hovedsakelig EU), ca. 35 prosent utføres av fåre kontor i Asia, resten fordeles på Amerika og Afrika. Det er naturlig at vi har flest leveranser i Europa, da det å starte i nærmarkedene oppleves som enklere og forbundet med lavere risiko for bedriftene. Denne oversikten ser imidlertid kun på antall oppdrag, og tar ikke hensyn til omfanget. Da vi erfaringsmessig vet at prosjekter i markeder som Sør-Amerika og Afrika ofte går over lang tid, gir dette ikke noe entydig bilde av etterspørselen og behovet i de ulike markedene.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapittel Øvrig Rapportering, se Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.9 Formidling av internasjonale markedsmuligheter

En viktig oppgave alle våre utekontor utfører, er å identifisere og formidle internasjonale markedsmuligheter til norske bedrifter. Iblant gjennomføres større markedsundersøkelser for å redegjøre for mulighetsrom i utlandet som norske bedrifter kan profitere av. Slike prosjekt gjennomføres i tett samarbeid med fagmiljøer i Norge for å sikre forankring og relevans. Den store majoritet av aktiviteter er imidlertid i noe mindre omfang, hvor våre medarbeidere i utlandet gjennom seminarer, frokostmøter, foredrag, sosiale medier, presseoppslag osv. formidler trender, utvikling og endringer i markedet som kan åpne for muligheter for norske bedrifter.

Iblant formidler vi markedsmuligheter til norsk næringsliv ved å gjennomføre arrangementer i det aktuelle markedet, hvor hovedmålet er å gi norske bedrifter et bilde av potensialet ved å få informasjonen direkte fra lokale aktører. Et eksempel på dette er Japan-Norway Energy Science Week (se nedenfor)

Bloggen www.opportunities-abroad.no er en ny kanal vi har opprettet for å kunne ha et samlet sted å kommunisere markedsmuligheter. Denne vil i løpet av 2016 forbedres, videreutvikles og markedsføres for å sikre at informasjonen når ut til flest mulig i målgruppene.

Hensikten med disse aktivitetene er å motivere og inspirere norsk næringsliv, og det svarer både på bedriftenes behov for å velge riktig marked i prefasen, og er viktig som input i vekstfasen.

Denne posten finansierer arbeidet til våre medarbeidere ved 35 utenlandskontorer og våre 15 distriktskontorer.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge formidler internasjonale markedsmuligheter:

Japan-Norway Energy Science Week 2015 ble gjennomført i Tokyo i mai med over 300 norske og japanske deltakere fra næringsliv, forskning og offentlige myndigheter. Gjennom flere arrangementer ble tema innen fornybar energi satt på dagsorden, med særlig fokus på muligheter for samarbeid innenfor offshore wind, smart energy cities og carbon capture and storage.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge formidler internasjonale markedsmuligheter:

Vårt team i Abu Dhabi har et tett samarbeid med Green Business Norway (interesseorganisasjon for virksomheter innenfor miljø- og energiteknologisektoren) for å identifisere og formidle markedsmuligheter for norsk næringsliv i Gulf-regionen, samt introdusere og posisjonere nordisk kompetanse, teknologi og løsninger innenfor gjenvinning, vannbehandling og fornybar energi.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge formidler internasjonale markedsmuligheter:

Innovasjon Norges kontor i Italia arrangerte et seminar og nettverkstreff for sjømatnæringen i Milano i juni med 120 deltagere, etterfulgt av et seminar i Svolvær i november med italienske eksperter. Fokus var på økt merkevarebygging for bedre å lykkes med eksport av norsk sjømat, samt å bidra til økt verdiskaping gjennom mer markedsorientering og et kundetilpasset tilbud.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge formidler internasjonale markedsmuligheter:

I forkant av næringsminister Monica Mælands besøk til Øst-Afrika høsten 2015, gjennomførte Deloitte, på oppdrag fra Innovasjon Norge, en omfattende markedsstudie om status og muligheter for norske teknologi- og utstyrsleverandører innen fiskeoppdrett i Kenya, Uganda og Tanzania. I forbindelse med næringsministerens besøk ble det gjennomført en studiereise og fagseminarer for norske aktører innen denne sektoren. Dette har gitt solid markedsforståelse, nettverk og kompetansebygging til deltakende bedrifter og til Innovasjon Norge både lokalt og i Norge.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning og formidling ved ute- og distriktskontorene, hjemhenting og nettverksbygging i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapitel Øvrig Rapportering⁵³, se Tabell 4 side 309.

⁵³ Omfatter postene Mobilisering av gründere og vekstbedrifter, Formidling av internasjonale markedsmuligheter, Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning, samt Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet.

3.7.6.2.10 Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning

Før det blir klart hvilke av Innovasjon Norges tjenester og tilbud som kan være relevant for den enkelte bedrift, er det viktig å foreta en behovsavklaring; finne ut hvor bedriften står hvilke muligheter og ambisjoner de har, og derav hvilke behov de har. Denne behovsavklaringen foretas gjennom møter med bedriften, hvor relevant kompetanse på tvers av vår organisasjon trekkes inn (utekontor, sektorspesialister, IPR-, design- og handelsteknisk kompetanse, osv.).

Som verktøy brukes ofte Business Model Canvas, som er en enkel modell med ni komponenter som alle inngår som deler av bedriftens forretningsmodell. En bevissthet rundt nåværende situasjon (as-is) og en reflektert betraktning rundt mulige fremtidige situasjoner (to-be) er svært nyttig for bedrifter i deres forretningsutvikling.



Gjennom møter og workshops utfordrer vi bedrifter til å tenke nytt rundt sin forretningsmodell, enten deres videre vekst forventes å komme i Norge eller i utlandet. Spesielt for internasjonalt rettede bedrifter er det viktig å se på hvordan forretningsmodellen kan og bør endres for bedre å lykkes i nye markeder.

Som en del av denne prosessen oppfordrer vi bedriftene til å bruke Lean-tankegang, som innebærer raskt å teste hypoteser, få potensielle kunders reaksjon på bedriftens tjenester og produkter, for deretter å evaluere tilbakemeldinger og foreta endringer i henhold til markedets innspill for best mulig å matche kundenes behov og preferanser. Dette vil bidra til at bedriften blir mer markedsorientert og at deres produkter og tjenester bedre treffer det markedet de ønsker å nå.

For at bedrifter skal lykkes globalt, er det en fordel at de tenker internasjonalt så tidlig som mulig. Det er derfor ofte en god idé at en representant fra et våre utekontor deltar på video når våre rådgivere ved distriktskontorene har møter med bedrifter. Dette kan gi viktige innspill til bedriften i deres forretningsutvikling og utfordre dem både på ambisjoner og forutsetninger. På denne måten vil flere bedrifter være bedre rustet når de etter hvert tar skrittet ut i det internasjonale markedet.

I prefasen, når bedriften fremdeles vurderer hvilke(t) marked som er mest aktuelt å gå inn i, er våre utekontors veiledning og informasjon om markedene av avgjørende betydning for at bedriften skal ta rett valg. Ved å kunne besvare grunnleggende spørsmål, avdekke mulige barrierer på et tidlig tidspunkt og gi informasjon om markedsstrukturer og mulige inngangsstrategier, gir våre utekontor verdifull hjelp til bedriftene før de aktivt går ut i det internasjonale markedet, noe som øker sjansen for at de velger rett.

Underveis i internasjonaliseringsprosessen, gjennom alle fasene, vil våre kontor i utlandet kunne guide bedriftene i forretningskultur og språklige barrierer, sparre med dem om ulike alternativer, samt fungere som en god hjelper og en trygg havn i et nytt marked.

Denne posten finansierer arbeidet til våre medarbeidere ved 35 utenlandskontorer og våre 15 distriktskontorer.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge bidrar med behovsavklaring:

En norsk bedrift tok kontakt med vårt kontor i Houston for å se nærmere på muligheter i USA. I tett dialog med bedriftens kunderådgiver i Norge, våre IPR-eksperter og sektorspesialister ble det gjennomført en grundig behovsavklaring. Deretter ble bedriften introdusert til aktører i USA for å få testet sine markedshypoteser knyttet til produktet. Bedriften har nå søkt patent og er klar til å gå inn i det amerikanske markedet.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge bidrar med markedsveiledning, sparring og internasjonal forretningsutvikling:

En norsk bedrift mistet en kontrakt med det amerikanske forsvaret, og opplevde et omsetningsfall fra 27 til 5 millioner kroner, og henvendte seg til Innovasjon Norge. Vår kunderådgiver fulgte bedriften tett i en periode og satte dem i kontakt med våre utekontor samt våre rådgivere som jobber med nødhjelpsmarkedet. Dette førte til at bedriften ble koblet videre til FN og ulike internasjonale nettverk. Dette resulterte i at bedriften inngikk samarbeid med en stor logistikkaktør, og sammen gikk de ut i markedet og vant kontrakter med det amerikanske og britiske forsvaret. Omsetningen ligger nå på nærmere 30 millioner.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norge bidrar med markedsveiledning, sparring og internasjonal forretningsutvikling:

Mange norske bedriften innen helsesektoren er interessert i det svenske markedet. For tidlig å avklare hvilke av disse som har markedsmuligheter i Sverige, foretar kundens distriktskontor og vårt kontor i Stockholm som regel en behovsavklaring med bedriften for å se hvor godt rustet de er for en eventuell internasjonal satsing. De går da gjennom bedriftens forutsetninger (ressurser, forankring, ambisjoner). Bedrifter som har de rette forutsetningene får deretter hjelp til å teste ut sin forretningsmodell på potensielle kunder og partnere for så å legge en markedsstrategi for Sverige.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapitel Øvrig Rapportering, se Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.11 Samarbeid med utenriktjenesten

Samarbeidet med utenriktjenesten er forankret i samarbeidsavtalen mellom UD og Innovasjon Norge. I de ulike markedene der Innovasjon Norge har kontor omfatter dette en rekke tiltak og arrangementer i regi av Team Norway lokalt eller bilateralt med ambassadene. Samarbeidet omfatter bl.a. messer, fellesarrangementer for representanter for norsk næringsliv og for grupper av bedrifter, samt felles prosjekter for styrket omdømme for Norge og norsk næringsliv. Samarbeidet med utenriktjenesten fungerer meget godt.

Samarbeidet med UD har utviklet seg positivt i løpet av 2015. UD har økt fokus på næringsrettet arbeid og næringsfremme og lanserte høsten 2015 et nytt sett med verktøy for mer systemisert og bedre koordinert arbeid med næringsfremme ved stasjonene. Innovasjon Norge bidro i utviklingsarbeidet som er særlig relevant i de markedene vi selv ikke har kontorer. Det er store forventninger til Utenriksstasjonens Business Agenda som har potensial til å bli et nyttig verktøy for å koordinere Team Norway også i de land hvor Innovasjon Norge og andre samarbeidspartnere er tilstede. Videre har det vært en tett dialog med UD når det gjelder merkevaren Norge og Innovasjon Norges arbeid for å utvikle denne. Invest in Norway har god dialog med UD når det gjelder deres arbeid med vertskapsattraktivitet. Innovasjon Norge og UD har hatt et særlig samarbeid om FN- og humanitært marked gjennom utenriksstasjonene i Genève og København. Samlet sett gir dette et godt grunnlag for videreutvikling av samarbeidet og mulig oppgradering og oppdatering av samarbeidsavtalen, i løpet av første halvår 2016.

Avvik

Ingen vesentlige avvik

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.12 Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene I utlandet

Nettverk og vårt innpass i de lokale økosystemene er en av Innovasjon Norges viktigste styrker internasjonalt. Våre medarbeidere kjenner det lokale markedet og forretningskulturen, og har de riktige kontaktene og nettverket lokalt – samtidig som de har en kobling til norske miljø og kjenner norske bedrifter og forstår deres behov. Ved å være en betrodd partner og kontakt ikke bare for våre kunder, men også for det lokale nettverket, kan vi åpne dører, introdusere norsk næringsliv til relevante aktører, delta i møter og assistere i å etablere kontakt mellom norske bedrifter og nøkkelpersoner og mulige kunder.

Å bygge, opprettholde og utvikle denne infrastrukturen krever både tid og ressurser, men er helt avgjørende for å kunne oppnå tillit og troverdighet i markedet, og å kunne levere tjenester og prosjekter av høy kvalitet. Våre ansatte ved utekontorene bruker derfor nødvendig tid på å holde seg oppdatert og videreutvikle sin kompetanse innenfor relevante sektorer, delta på arrangementer som åpner for et bredere nettverk både opp mot fagmiljø, myndigheter og bedrifter, samt bidra til å sette Norge på kartet i ulike nettverkssammenhenger.

Denne posten finansierer arbeidet til våre medarbeidere ved 35 utenlandskontorer og våre 15 distriktskontorer.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norges utekontor utvikler markedskompetanse og nettverk:

Hamburgkontoret har de siste tre årene jobbet opp et nettverk innen den maritime industrien i Tyskland og Nederland med utgangspunkt i småskala LNG. Nettverket består av de maritime klyngene i Tyskland og Nederland, den tyske regjeringens initiativ til renere skipsfart, kalt LNG Initiative Nord-Deutschland og det Tysk-Norske Handelskammer. Det er blitt formidlet konkrete prosjekter til norske bedrifter gjennom NME, GCE Blue Maritime og det nylig etablerte Bedriftsnettverket for småskala LNG. Interesserte tyske aktører er bl.a. Havnen i Hamburg og Brunsbüttel, Verft og leverandørindustri som søker partnerskap med norske bedrifter som de anser som langt fremme innen LNG teknologi. Konkret har Hamburg kontoret sammen med nettverket arrangert seminarer, matchmaking og hatt studieturer for å presentere konkrete forretningsmuligheter.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norges utekontor utvikler markedskompetanse og nettverk:

Høsten 2015 signerte Innovasjon Norge og Forskningsrådet en avtale om enda tettere samarbeid i utvalgte markeder (Japan, India, Singapore, Sør-Afrika og Brasil). I avtalen ble samarbeid i tre land utvidet til fem. Samtidig erkjenner begge institusjoner den gjensidige nytten av å jobbe sammen – og utvikle et felles lokalt nettverk i disse markedene. Det fokuseres på temaer av gjensidig nytte. Modellen i bunn er kunnskapstrianglet og resultatet er at Innovasjon Norge i viktige markeder utvikler kompetanse og nettverk vi ellers ikke ville kunnet gjort på samme måte. Det er flere eksempler på leveranser til norsk næringsliv vi ikke kunne utført hvis det ikke var for dette samarbeidet.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norges utekontor utvikler markedskompetanse og nettverk:

Afrika er det kontinentet i verden som opplever raskest økonomisk vekst. Den økonomiske utviklingen bringer flere ut av fattigdom og gjør at stadig flere forbrukere øker sin kjøpekraft for varer og tjenester. Sør-Afrika er et marked der etterspørselen etter norsk laks har økt dramatisk de siste årene. For å kunne fremstå som en troverdig rådgiver for norske bedrifter innen denne sektoren identifiserte har kontoret i Cape Town brukt tid på å utvikle både markedskompetanse og et nettverk innen sjømatsektoren i Sør-Afrika. Som en del av dette har de identifisert de viktigste beslutningstakerne i markedet og hatt bilaterale møter med disse. Dette er et viktig element i å bygge nettverket.

Eksempel på hvordan Innovasjon Norges utekontor utvikler markedskompetanse og nettverk:

New York har et veldig aktivt og frodig økosystem for entreprenørskap og teknologi. Tilstedeværelse og nettverksbygging på aktuelle arrangementer og konferanser er essensielt for oppbygging og vedlikehold av et sterkt nettverk. Våre medarbeidere i New York deltar derfor aktivt på arenaer som Internet Week, NorthSide, TechDay, ICFF, osv. De besøker jevnlig inkubatorer og akseleratorer som f.eks. ERA , DreamIt, TechSpace og WeWork.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning og formidling ved ute- og distriktskontorene, hjemhenting og nettverksbygging i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapitel Øvrig Rapportering⁵⁴, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.13 Handelsteknisk rådgivning og kursvirksomhet

Markedsforhold og handel er styrt av lover, avtaler og regelverk, som kan endre seg raskt. Det er krevende for små og mellomstore bedrifter å holde seg oppdatert på disse reglene. Innovasjon Norge tilbyr derfor ekspertkompetanse innen internasjonale handelsregler, frihandelsavtaler, tollbestemmelser, produktkrav, og standardisering etc. Ulike aktører innen offentlig og privatsektor jobber med ulike aspekter av regelverk (eks. Tolldirektoratet, Standard Norge, Nordea etc). Det mest essensielle her er at Innovasjon Norge er nøytral og eneste sparringspartner på tvers av alle fagfelt til samtlige land. Innovasjon Norges eksportrådgivere bistår gründere, eksportbedrifter og klynger med risikovurdering av kunde, marked og produkt/tjeneste gjennom alle faser i internasjonaliseringsprosessen.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Det er stor etterspørsel etter handelsinformasjon og eksportrådgivning blant norske bedrifter. Antall leveranser øker noe fra i fjor. Eksporthåndboken ble fra og med 1.1.2015 gjort tilgjengelig for alle gjennom en ny digital løsning som også har gitt en enorm økning i bruken (trafikken). I tillegg viser tallene et langt høyere antall leveranser enn unike kunder, hvilket kan tolkes dithen at bedriftene ser nytteverdien av eksportrådgivning og informasjon gjennom flere faser.

Videreutvikling

Omstillingsutfordringer vil skape et større behov for internasjonal kompetanse ettersom en rekke bedrifter må inn i nye markeder, i tillegg trenger Norge langt flere som eksporterer. Innovasjon Norge vil styrke sin rolle på dette området i 2016 for å bidra til senke terskelen og redusere risikoen for bedrifter ved omstilling. Fra 1.1.2016 har Innovasjon Norge investert i og integrert et nytt verktøy i den digitale Eksporthåndboken. Dette er «Norges svar» på EU's «Market Access database» som tillater bedrifter selv å finne frem til myndighetskrav, tollsatser, avgifter og andre internasjonale regler på. Løsningen er foreløpig i test og fullskala versjon vil være klar i Q2 2016.

Vi har over tid sett at det er behov for en styrking av Innovasjon Norges informasjon- og rådgivningsvirksomhet på netthandel. Undersøkelser gjort av Media Digital viser at nesten 50 prosent av B2B innkjøp foregår på digitale plattformer. Gjennom flere år har vi hatt en økende pågang også i B2C netthandel. Vi har også blitt kontaktet av NHO og Virke omkring tema. Informasjon på netthandel oppgraderes. Det planlegges et større seminar i samarbeid med NHO tidlig høst 2016.

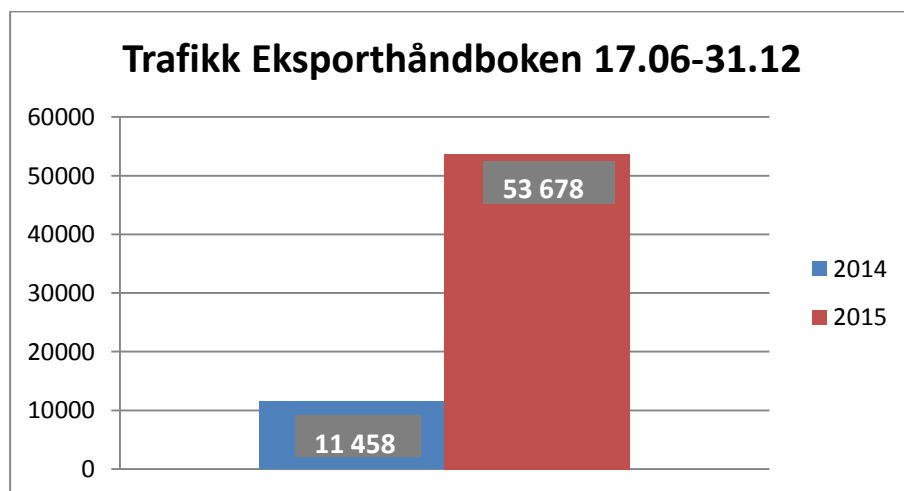
Kursene blir løpende videreutviklet spesielt mht. å spisse innhold for både «uerfarne» bedrifter så vel som etablerte/erfarne bedrifter med behov for kompetansepåfyll. I tillegg arbeides det kontinuerlig med å bidra med mer eksportrådgivning gjennom en til mange tjenester som FRAM marked og «Global Entrepreneurship».

⁵⁴ Omfatter postene Mobilisering av gründere og vekstbedrifter, Formidling av internasjonale markedsmuligheter, Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning, samt Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet.

Aktiviteter

Det viktigste tiltaket i 2015 var ny digital løsning for Eksporthåndboken. Begrunnelsen er at kunnskap om markedsforhold og regelverk i andre land bør være et kollektivt gode som alle norske bedrifter har tilgang til og ikke kun de som har ressurser til å betale for det. Det var enighet i WTO at samtlige medlemsland skulle gjennomføre en rekke tiltak innen handelsfasilitering i 2015, og en åpen digital selvbetjeningsløsning for norske eksportører er ett av flere viktige tiltak. Åpningen førte også til mer enn en dobling av registrerte kunder som mottar vårt nyhetsbrev på et år, fra ca. 600 til 1350 personer fra ca. 570 bedrifter per 31.12.2015.

Samtidig har trafikken på (antall treff) på Eksporthåndboken økt med 368 prosent på et år. Tallene i bildet viser antall «treff» før og etter åpning av Eksporthåndboken innenfor samme tidsperiode i 2014 versus 2015.



Vår rådgivning, informasjon og sparring utføres gjennom digitale flater, via telefon, eller gjennom fysiske kundemøter i fylkene. Ferske eksempler viser færre henvendelser på Russland i lys av sanksjonene, ekstra trykk på Egypt på grunn av en rekke Egyptiske myndighetstiltak for å begrense import til Egypt; samt en forventet pågang til Iran for nye muligheter gjennom sanksjonslettelsene.

Handelsteknisk kompetanse	2014	2015
Rådgivning	205	292
Enkel veiledning/informasjon	61	103
Totalt	266	395
Kurs - kompetanse	9 – 120 bedrifter (160 ulike bedrifter)	9 -135 bedrifter (104 ulike bedrifter)

Våre Eksportrådgivere har deltatt i en rekke arrangement gjennom året. Det kan nevnes arrangementer som; Kongsberg Logistikkforum, syv ulike arrangement gjennom Bring, Tolldagen, en rekke Fram Markeds program og ulike mobiliseringsarrangement innen eksport og internasjonalisering landet rundt.

Resultater og effekter

Betydningen av å gjøre riktige valg i ulike faser av internasjonalisering er avgjørende for å lykkes med eksport. Markedssvikten for SMB knyttet til informasjon om handelsregler og eksport er også godt dokumentert. Effektene av denne tjenesten vil ikke naturlig fanges opp av indikatorene for vekst i omsetning og lønnsomhet i MRS-systemet eller kundeeffektundersøkelsen.

Handelsteknisk rådgivning er en liten og kostnadseffektiv tjeneste. Vi vet at mange kunder mottar kritisk informasjon med bruk av begrensede ressurser, men vi har ikke funnet det forsvarlig å gjennomføre egne evalueringer for å vurdere effekten av denne tjenesten.

Avvik

Vi ser en økning av oppdrag sammenlignet med 2014 og en betydelig økning i trafikk ved tilgjengeliggjøring av Eksporthåndboken. Bortfall av egenbetaling på Eksporthåndboken påvirker kostnadsbudsjettet for tjenesten. Økt etterspørsel er håndtert uten økt tilførsel av ressurser.

Støttende analyser:

Følgende spørsmål stilles gjennom serviceundersøkelsen per 2015:	Helt/delvis enig
Dialogen med Innovasjon Norge gjorde at vi på nytt testet hvor godt vår løsning er tilpasset kundens behov	50 %
I dialogen med Innovasjon Norge diskuterte vi våre muligheter for vekst i internasjonale markeder	70 %
Innovasjon Norge tilførte kompetanse som var tilpasset våre behov	80 %
Innovasjon Norge satte oss i kontakt med relevante samarbeidspartnere	60 %
Er det sannsynlig at virksomheten vil benytte seg av Innovasjon Norges tjenester igjen	99,8 %

Evalueringer av alle gjennomførte kurs, og egne foredragsholdere får ca. 4,5 i snitt der 4 er fornøyd, 5 Meget fornøyd på presentasjon og faglig innhold.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning, inkl internasjonal markedsføring i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapittel Øvrig Rapportering, se Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.14 Rådgivning om EU og Horizon 2020

EU-rådgivningstjenesten leverer kompetanse- og rådgivning rettet mot bedrifter med internasjonale ambisjoner. Viktigste element i tjenesten er å sikre at norske bedrifter får mest mulig igjen for Norges tilknytning til EU gjennom -avtalen. Tjenesten leverer kunnskap og rådgivning om EU-regler, EU-policy og EU-programmer (spesielt Horisont 2020), samt gode nettverkingstjenester gjennom Enterprise Europe Network. Innovasjon Norge er nasjonalt kontaktpunkt for Horisont 2020s SMB- og kapitalvirkemidler.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Vi har opplevd en jevn etterspørsel hos bedrifter på tilgang til informasjon, kurs og rådgivning om

eksportmuligheter innenfor EØS-området. Det er en viss vridning i etterspørselen, f.eks. til mer å handle om netthandel og eksport av tjenester.

Etterspørselen etter Horisont 2020-programrådgivning er stor og økende. For å mobilisere de rette kundene er det viet ressurser til målrettede arrangementer, fremfor generell informasjon om Horisont 2020. Tjenesten har i 2015 også lagt økende vekt på dybderådgivning for den enkelte bedrift, for å oppnå ønsket effekt over tid og i større grad bidra til delmålet om vekst i bedrifter.

Det mobiliserende arbeidet på kapitalsiden av H2020 i 2015 er ventet å resultere i konkrete avtaler med EIB-gruppen i 2016. Eksempelvis, er det i 2015 lagt grunnlaget for pilotering av en garantiordning overfor banker. Ordningen vil både tilfredsstillende oppdragsmålet om egen forvaltning av garantiinstrumenter samt delmål 2: flere vekstkraftige bedrifter, gjennom økt finansingstilgang for målgruppen.

Måloppnåelsen vurderes som god med tanke på ressursene tilgjengelig i 2015. Særlig for SMB-instrumentet er det stor interesse og våre rådgivere bidrar på nær alle norske søknader. Det vil derfor være sentralt å utvide måloppnåelse på de øvrige delene av Horisont 2020 hvor bedrifter kan delta.

Videreutvikling

EU-tjenesten har hatt betydelig økt etterspørsel i 2015. Dette gjelder rådgivningstjenester relatert til Horisont 2020.

Det har blitt viet ressurser til å integrere EU-kompetanse i hele organisasjonen slik at EUs virkemidler i større grad ses i sammenheng med de nasjonale og erstatter og supplerer disse der det er naturlig. En finansieringsordning for godkjente prosjekter i fase 1 av SMB-instrumentet er etablert for å løfte frem flere fase 2 prosjekter, såkalt «Seal of Excellence». Dette tiltaket vil vi se effekten av i 2016. Kompetansehevingen bidrar også til en bredere mobilisering til EUs programmer gjennom Innovasjon Norges kundeport. Integreringen gjelder også for kapitalvirkemidlene i Horisont 2020. Det forventes at det økonomiske klimaet og omstillingsbehovet som har gjort seg gjeldende i 2015, vil øke behovet og attraktiviteten for EU-programmer og finansielle instrumenter på EU-nivå i 2016.

Eksport og importrådgivning som gis under EU-tjenesten vil bli sett på i sammenheng med arbeidet med en ny strategi for INs totale eksportrådgivning.

Siden Innovasjon Norge deler rollen som nasjonalt kontaktpunkt for SMB med Norges forskningsråd ble det i 2015 løpende arbeidet med gode rutiner for samarbeid mellom de to organisasjonene og en samarbeidsavtale ble formalisert.

Aktiviteter

EU-tjenesten leveres primært gjennom kundeport, kursvirksomhet og individuell dybderådgivning til bedrifter. Til EU-programmet Horisont 2020 får bedriftene bistand både i søknadsfasen og i gjennomføringsfasen fra en dedikert Key Account Manager.

For kapitalvirkemidler i Horisont 2020 er det i 2015 etablert prosjektetableringsstøtte for å senke terskelen for utnyttelse for målgruppen; mobilisert og bidratt til tidligfaseposisjonering av aktører, herunder for teknologioverføring, venturekapital og nettverk av forretningsengler.

Det er også lagt betydelig innsats i å besørge at nye Innovasjon Norges virkemidler muliggjør utnyttelse av EU-instrumenter. Seal of Excellence og bankgarantiordningen er eksempler på dette.

I tillegg leveres tjenesten gjennom det europeiske nettverket Enterprise Europe Network (EEN). Gjennom EEN har EU-rådgiverne i Innovasjon Norge i løpet av 2015 organisert og vært med-

organisator på 13 EEN-arrangementer. Vi har gjennom året hatt med oss 72 bedrifter på EEN partnerskapsaktiviteter noe som har resultert i 261 B2B møter.

Resultater og effekter

Norske bedrifter har så langt hentet tilbake over 70 millioner kroner gjennom SMB-instrumentet i Horisont 2020 hvor Innovasjon Norge er nasjonalt kontaktpunkt. Stadig flere av bedriftene som søker er mobilisert av Innovasjon Norge. I siste søknadsrunde hadde ca. 80 prosent av søkerne mottatt bistand fra våre kunderådgivere. Norge scorer godt med tanke på innbyggertall, men ambisjonen er enda bedre uttelling. Det forventes at Seal of Excellence-ordningen vil bidra til dette. Under samarbeidsprosjektene vurderes det at det fremdeles er mye uforløst potensial. Tiltak for å styrke næringsklyngenes EU-kompetanse er sentralt for å bidra til dette.

Avvik

Ingen avvik

Støttende analyser

EU-rådgivning er ikke med i kundeeffektundersøkelsen. Kundeundersøkelser som gjøres for EU-tjenesten, for eksempel i forbindelse med arrangementer, viser at bedriftene i stor grad er tilfredse med tjenestene som leveres.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapittel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.15 Rådgivning om design

Strategisk bruk av design øker konkurransevnen til norske bedrifter. Gjennom et bruker og markedsorientert utgangspunkt for utvikling og med et 360 graders blikk på verdiskapende innovasjon, bygger og løfter designere utviklingen i norske bedrifter raskere og bedre mot markedet. Innovasjon Norges designrådgivere bruker designmetodikk for å styrke våre kunder i sin innovasjon.

Markedsorientert rådgivning fra våre designrådgivere sparrer med kundene på hvordan selskapet kan ta en bedre posisjon i markedet, hvordan det kan nå sine kunder sikrere og fortere gjennom strategisk gjennomgang av markedskanaler, og viser sammenheng mellom selskapets totale aktiviteter og oppnådd effekt i markedet.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Rådgivningsoppdrag på strategisk bruk av design gis i hovedsak til Vekst-bedrifter. Bruk av designmetodikk i workshops sammen med kunden, gis langs hele målspekteret fra Gründer til Klynger. Bruken av ulike aktiviteter modelleres etter det lokale næringslivets sammensetning og behov. Designrådgivning er aktuelt i både i kundenes tidlige og operasjonelle fase.

Videreutvikling

I 2016 vil designrådgivning som tjeneste vurderes. Det har vært en viss markedssvikt i norsk næringsliv knyttet til bruk av design for å bygge konkurransekraft. Innovasjon Norge har derfor bygget opp kompetanse på designmetodikk og rådgivning, og vi har i flere år levert designrådgivningsprosjekter til våre kunder.

Over tid har denne rådgivningen vridt sin innsats fra rådgivning knyttet til å utvikle og igangsette konkrete designprosjekter i næringslivet, til økt markedsorientering i næringslivet ved å sparre med kundene om forbedring av forretningsmodell, merkevarebygging og strategisk posisjonering for økt konkurransekraft.

Designrådgivernes kompetanse har vært helt avgjørende for å styrke Innovasjon Norges egen kompetanse på markedsorientering, moderne entreprenørskapsmetodikk og tilhørende verktøy. For å øke måloppnåelsen vil vi i 2016 vurdere om denne innsatsen bør vris slik at rådgiverne fremover primært jobber med mobilisering og sparring med våre mest lovende kunder. Samtidig fjerner vi kravet om leveranser på designprosjekter. Oppgaver og kompetansekravene til de tre rollene Kunderådgiver Design, Kunderådgiver Gründer og Kunderådgiver Vekst og internasjonalisering blir dermed mer sammenfallende. Ved å harmonisere rollene skaper vi mer robuste fagmiljøer og økt kritisk masse i regionene.

Aktiviteter

Innovasjon Norges designrådgivere gir en-til-en rådgiving til bedrift. Vi fasiliterer workshops hvor vi jobber i samspill med kunden og samler andre Innovasjon Norge kolleger for sparring på kundens forretningsmodell. Vi fasiliterer utviklingsprosesser internt og med våre samarbeidspartnere. Vi holder enkle kurs i forretningsmodellering, markedsorientering og merkevarebygging og design. Og vi holder vi foredrag på disse temaene.

Aktiviteter	Antall avsluttede leveranser	Antall påstartede leveranser
Prosjekter (designprosjekter igangsatt hos kunde)	66	58
Workshops (utviklingsworkshop med kunde)	37	15
Rådgiving gitt (kortvarige og langvarig oppfølging av kunde)	54	54

Resultater og effekter

Finansieringen fra NFD til designprosjekter gikk i år tom medio april 2015. 14 prosjekter fikk støtte på dette virkemiddelet, 23 fikk støtte på midlene fra KMD. Av 124 designprosjekter hos kundene våre som designrådgiverne har vært involvert i, er kun 37 finansiert over disse midlene. De aller fleste designprosjekter finansieres over våre andre virkemidler og som en strategisk aktivitet i kundens innovasjonsprosjekt.

Avvik

Ingen spesielle avvik.

Støttende analyser

Kundeeffektundersøkelsen fra 2014 viser at tilskudd til strategisk bruk av design i bedriften gir en av de høyeste addisjonalitetsscore av våre virkemidler. Bare to andre virkemidler scorer høyere. Vi har ikke målt effekten av rådgivingen i 2015.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene inngår i linjen Rådgiving i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler i kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

Flere vekstkraftige bedrifter – Merkevarer Norge/Profilering

Programmer for profilering og omdømmebygging skal bidra til å gjøre norsk næringsliv og teknologi bedre kjent i utlandet og bidra til at utenlandsk næringsliv investerer og etablerer ny virksomhet i Norge. Målet er å bidra til en styrket posisjonering av Norge og norsk næringsliv i en økt global konkurranse, og derigjennom få fram flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Tallene i tabellen vises i mill. kroner

Flere vekstkraftige bedrifter	
Merkevaren Norge / Profilering	28,2
Messer og norske fellesstands i utlandet	5,2
Næringslivsdelegasjoner	6,2
Invest in Norway	2,7
Strategisk posisjonering	6,0
Business Events Abroad	6,0
NOREPS (Norwegian Emergency Preparedness System)	2,1

**Disse innsatsområdene inngår i det vi tidligere omtalte som «Generell kundekontakt» ved ute- og distriktskontorene. Vi har i år valgt å skissere fordelingen og beskrive denne noe mer for bedre oversikt.*

3.7.6.2.16 Messer og Norske fellesstands i utlandet

Internasjonale fagmesser er viktige og effektive møteplasser for bransjer, bedrifter og mennesker. Norsk næringsliv møter kunder, samarbeidspartnere, investorer og viktige beslutningstakere. Samtidig får de en god oppdatering på markedssituasjonen.

Innovasjon Norge har gjennom 60 år tilrettelagt norske paviljonger. Vi tar hånd om hele prosessen med rekruttering og bygging av paviljongen, og koordinerer tilleggsaktiviteter og nettverksmøter.

Messene er en god plattform for å markedsføre Norge gjennom omdømmebygging og strategisk markedsposisjonering for norsk teknologi og norske produkter. Det betyr en forskjell at det står en uavhengig og pålitelig aktør bak de nasjonale paviljongene. I mange markeder betyr en offisiell aktør tilgang til lokale beslutningstakere.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Hovedmålet for messene er å bidra til økt eksport og verdiskapning for Norge. Messene bidrar godt til Innovasjon Norges delmål om flere vekstkraftige bedrifter. Hovedgruppen av deltakere er SMB'ere med internasjonalt potensial som trenger en plattform å jobbe ut fra på messen. Lokomotivene i norsk næringsliv er også med på de store paviljongene.

Med dagens knallharde internasjonale konkurranse må gründerbedriftene raskt ut i verden for å få reell kompetanse på internasjonalisering og markedsforståelse. Innovasjon Norge tilrettelegger for at gründerbedrifter kan delta i et fellesskap med andre gründere. De lærer av hverandre, blir kjent med bedrifter som er lengre i kommersialiseringsprosessen og får muligheten til å møte de store aktørene. Dette er tiltak vi får gode tilbakemeldinger på.

Klyngene begynner også å se at de kan gi en merverdi ved tilstedeværelse på messer for sine medlemmer, og dette må utvikles.

I tillegg til den fysiske tilretteleggingen av en norsk paviljong, er kobling av bedrifter, nettverkssamlinger med lokale aktører og seminarer viktige tilleggstjenester på messene. Innovasjon Norges utekontorer deltar med markedskompetanse og sine nettverk, og vi samarbeider godt med flere bransjeorganisasjoner og ambassader. Dette gjør at vi kan tilby bedriftene en nyttig pakkeløsning.

Felles branding av Norge gjør at bedriftene blir vesentlig mer synlig enn om de hadde stått for seg selv. Messer er en ypperlig arena for å promotere norsk teknologi på en internasjonal arena, og burde vært enda tydeligere for å få oppmerksomhet i forhold til de store nasjonene vi konkurrerer med. Økt satsing på felles branding vil løftet den norske fellesarenaen ytterligere.

Videreutvikling

Innovasjon Norge vurderer til enhver tid hvilke messer som er mest relevant for næringslivet. Tilbudet styres av etterspørselen fra bedriftene og anbefalinger fra fagmiljøer og egne kontorer i utlandet. Det kan være utfordrende å være på de rette stedene til rett tid når markedene skifter raskt. Med store omstillinger i næringslivet både i Norge og internasjonalt, vil valg av tilstedeværelse bidra til omstilling gjennom å utfordre teknologiske løsninger til å finne nye bruksområder og nye markeder. Messeplattformen gir en unik mulighet for bedrifter i ulike faser til å teste ut nye markeder og produkter/tjenester.

For vekstbedriftene er de viktigste tilleggstjenestene i tillegg til den fysiske tilretteleggingen B2B møter og nettverksarenaer. Vi må i sterkere grad benytte nettverket til utekontorene og introdusere bedriftene for relevante partnere.

Vi vil gjøre mer for gründere gjennom studiebesøk og tilrettelegging for deltakelse på messer, konferanse ol. Gründerne har stor nytte av kontaktene de knytter på slike arrangementer og de øker kompetansen på internasjonalisering. Behovet er stort for bistand til dette, men i skiven mellom ressurser, bortfaller ofte aktiviteter som på sikt vil være gunstig for utvikling og vekst. Vi må vurdere nye tiltak, gjerne i kombinasjon med andre virkemidler for å løfte denne gruppen, men trenger funding. Det er ingen søknadsposter for bedriftene til slike tiltak.

Messer egner seg godt til profilering og markedsføring av Norge som arena for utvikling av ny teknologi og smarte løsninger. Norske råvarer, norsk teknologi og evne til innovasjon har et godt omdømme slik at norske paviljonger bør være et naturlig sted å oppsøke. Da må Norge levere på kvalitet på teknologi og bedrifter, og vi må være synlige. Synlighet er viktig for å tiltrekke seg kunder og beslutningstakere. Systematisk omdømmebygging og markedsføring gjennom seminarer, markedskampanjer, presse og introduksjoner til lokale aktører, må bli tydeligere og mer målrettet enn vi gjør i dag.

Mange aktører vil gjerne fremme Norge i utlandet. Utviklingen av et sterkt Team Norway der alle aktører står samlet om å fremme norske produkter og tjenester er derfor viktig (Ambassadene, departementer, regioner/fylker, bransjeorganisasjoner, private aktører, samt Innovasjon Norge). Innovasjon Norge tar en rolle i å koordinere dette, men har ingen formelle fullmakter.

I løpet av våren 2016 vil Innovasjon Norge jobbe med en strategi for messevirksomheten for de neste årene.

Aktiviteter

I 2015 organiserte Innovasjon Norge 11 paviljonger med til sammen 320 deltakere. Det er marginalt færre enn i 2014 og skyldes at vi trakk noen messer i markeder vi ikke fikk ønsket vekst. Paviljongene er i hovedsak innen bransjene sjømat/fiskeriutstyr og olje/gass. Fornybar energi, nødhjelpsutstyr og IKT er også representert. Innen fornybar energi og miljø har det vært varierende interesse. Det skyldes i hovedsak at selskapene ikke er kommet langt nok i kommersialiseringsprosessen til å gå internasjonalt. Nå er det økende etterspørsel etter Smart Cities og smale teknologimesser.

Resultater og avvik

Det gjennomføres brukerevalueringer av messene. De forteller at over 80 prosent av deltakerne er godt fornøyd eller svært godt fornøyd med messedeltakelsen. Flest oppgir at nettverksarenaen en paviljong bidrar til, er det viktigste for dem ved messedeltakelsen. De mener paviljongene får et ekstra løft når vi legger til rette med servering av norsk mat og B2B møter. Det at svært mange av dem kommer igjen over flere år, bekrefter at de er fornøyd med tjenesten og oppfølgingen vi gir.

Messene omsetter for om lag nok 30 mill. kroner årlig. Prosjektene går stort sett i balanse, men fra 2. halvår slo virkningene av svekket kronekurs inn for alvor. Kronesvekkelsen vil gi alvorlige utfordringer inn i 2016.

Paviljongene er brukerfinansiert. Svekkelsen av NOK mot USD og EUR gir kostnadsøkninger på 30-40 prosent for paviljongene. Den delen av kostnadene som ikke er hentet inn på effektivisering veltes over på bedriftene. Mange av dem er allerede i en presset situasjon. Særlig bedrifter innen olje /gass/maritim uttrykker bekymring for ikke å kunne være tilstede på de viktigste arrangementene i markedene, også i en omstillingsperiode.

Det er en utfordring at andre land støtter sine lands paviljonger og enkeltbedrifter, gjerne med 50 prosent av kostanden. Vi ser at flere norske bedrifter nå bruker avdelingskontorer i andre land for å kunne delta til redusert pris. Noen fylker, regioner eller klynger subsidierer egne bedrifter slik at det blir ulik pris for deltakelse på samme arrangement.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Næringslivsprofilering i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.17 Næringslivsdelegasjoner

Innovasjon Norge har koordinerings- og gjennomføringsansvar for næringslivsdelegasjoner som følger statsbesøk og offisielle besøk til utlandet og ved større innkommende besøk til Norge. Program utvikles i samarbeid med NFD og UD, øvrige aktuelle fagdepartement, distrikts-, utekontorer og hovedkontoret, næringslivets organisasjoner samt aktuelle relasjoner i landet som besøkes. Innovasjon Norges utekontorer er ofte sentrale aktører i arbeidet i samarbeid med Norges ambassade.

I programmet kan inngå arrangement som feltbesøk, seminarer, rundebordskonferanser, B2B-møter og sosiale arrangement - alt etter hva som er hensiktsmessig i det aktuelle marked.

Innovasjon Norge inviterer norsk og utenlandsk næringsliv til deltakelse og er ansvarlig for gjennomføringen.

Delegasjonen bidrar til å bygge oppunder Brand Norway gjennom økt internasjonalisering, omdømmebygging, profilering og vekst hos bedriftene.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Aktivitetsnivået er basert på de enkelte bestillinger avdelingen får fra NFD. Sammen med NFD og næringslivets organisasjoner velges de tematiske områdene for besøket. På denne måten prøver man best mulig å sikre at bedriftenes behov møtes. Det er i all hovedsak større bedrifter samt SMB som deltar på delegasjonen. Enkelte ganger er det tilrettelagt for gründere og oppstarts bedrifter.

Videreutvikling

Sammen med UD og NFD vil vi jobbe med en mer åpen prosess knyttet til Stats- og offisielle besøkene. Næringslivets organisasjoner ønsker å være mer involvert i valg av land og tematikk. Her pågår det nå en prosess.

Aktiviteter

Det ble i 2015 gjennomført tre delegasjonsbesøk på oppdrag av NFD:

- Statsbesøk til Australia (79 personer fra norsk næringsliv)
- Næringsministerens besøk til Tanzania og Kenya (54 personer fra norsk næringsliv)
- Offisielt besøk til Brasil (79 personer fra norsk næringsliv)

Vi fikk i tillegg oppdrag for inngående besøk fra hhv Portugal og Latvia, samt fagseminaret om ASEAN landene.

Kostnadene for delegasjonene deles hovedsakelig 50 prosent UD, 25 prosent NFD og 25 prosent Innovasjon Norge.

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Støttende analyser

Vi gjennomfører en kundeundersøkelse etter hvert delegasjonsbesøk. Gjennomgående spørsmål er hvorvidt forventningene til den enkelte deltager møter deres overordnede mål med besøket. Gjennomsnittlig har deltageren svart very satisfied eller satisfied på dette punktet. Undersøkelsen viser også at næringslivsdelegasjonen er et viktig verktøy for å etablere og vedlikeholde kontakter i det aktuelle markedet.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Næringslivsprofilering i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.18 Invest in Norway

Invest in Norway er et instrument og en funksjon for å bidra til at flere utenlandske selskap investerer i Norge. Selskaper med utenlandske eiere står for rundt 20 prosent av sysselsettingen i privat sektor og for 25 prosent av verdiskapingen. Utenlandske selskap bidrar med kapital, ny teknologi, F&U-virksomhet, de forsterker noen av våre klynger og bidrar også til økt, internasjonalt nettverk for de norske selskapene. Invest In Norway er en integrert del av Brand Norway og utnytter og videreutvikler den omdømmeposisjon Norge har internasjonalt.

Tjenesten består i hovedsak av å:

- Være en kobler mellom en utenlandsk investor og en norsk lokasjon
- Være et første kontaktpunkt for en internasjonal investor
- Bidra med informasjon om muligheter i Norge
- Koble investoren med relevante nettverk i Norge
- Være nasjonal koordinator for investeringer hvor flere land er aktuelle
- Kvalitetssikre leveranser fra norske nettverk til internasjonal investor

Samlet vurdering av måloppnåelse

Hensikten med Invest in Norway er å tiltrekke seg flere investorer til Norge. Det er også aktiviteter knyttet til dette vi måler. Indirekte vil dette ha en god effekt for norske gründere, ved at det kan komme internasjonale gründere og investorer som ønsker å investere i norske gründere, for vekstbedrifter og klynger gir internasjonale bedrifter og investorer kompetanse, kapital og markeder.

Invest in Norway har opplevd en økt etterspørsel i 2015. Antall henvendelser fra utenlandske aktører har økt med om lag 20 prosent. Alle henvendelser er prosessert. Trafikken på websiden www.invinor.no har også økt kraftig.

Arbeidet med store investeringsprosjekter, hvor Invest in Norway er nasjonal koordinator, er intensivert men ingen er ved utgangen av 2015 avsluttet. Vi har informert NFD om disse i løpet av året. Gjennom at antall henvendelser har økt, arbeidet med de store nasjonale prosjektene er intensivert og at Invest in Norway har blitt mer kjent, har også kontakten med norske lokasjoner (kommuner, industripark, klynger) økt betraktelig. Generelt kan vi også si at arbeidet bidrar på alle tre av Innovasjon Norges hovedområder; gründere, SMB'er og klynger. Vi får mange henvendelser fra gründere og SMB'er, og vi kobler også hyppig mot ulike klynger i Norge. Invest In Norway formidler også kontakt mellom utenlandske investorer til norske gründere. Invest in Norway ble i 2015 betydelig styrket og har nå tre medarbeidere.

Videreutvikling

Invest in Norway er i en relativt ny oppgave for Innovasjon Norge og er således inne i en kontinuerlig læringsprosess. Vi har stort fokus på videreutvikling basert på våre erfaringer. Vi vil fremheve følgende punkter, som også tidligere er kommunisert til NFD:

Erfaring: Invest in Norway er en effektiv koordinator ved at alle henvendelser er enten prosessert, formidlet eller løst. Men vi er en åpen portal og mottar derfor også mange henvendelser med lavt potensiale. På den annen side er noen av de større kundeprosjektene med høyt potensiale svært ressurskrevende.

Disse prosjektene krever mye også av lokale myndigheter og bedriftsmiljøer i Norge. Vår erfaring er at de klarer å mobilisere når de må, men at her finnes det betydelig forbedringspotensiale. Vi har derfor behov for å benytte vårt nettverk både internt og eksternt for å formidle sektor, teknologi, industriell og forretningsutviklingskompetanse.

Fremover ser vi et behov for å være mer proaktive for å tiltrekke oss interessante investorer. Vårt hovedfokus fremover vil være knyttet til energi krevende produksjon. Vi vil også benytte våre kontorer og ambassader ute mer effektivt. I første omgang vil det være San Fransisco (USA), Kina, Frankerriket, Tyskland, India og England. En naturlig videreutvikling vil være å bidra til å utvikle gode lokasjoner i Norge, spesielt med tanke på datalagringsindustrien.

En oppgave Innovasjon Norge ikke har hatt stort fokus på er «after care». Med dette menes samtaler og oppfølging av bedrifter allerede etablert i Norge. Det er viktig å ha en forståelse av investerings og flytteplaner til bedrifter allerede etablert i Norge.

Vi opplever oftere å bli møtt med hva vi kan tilby internasjonale investorer av økonomiske incentiver for å etablere seg i Norge. Vi må se mere på dette og evt komme tilbake til NFD på dette.

Aktiviteter

- Besvart/prosessert/koblet 279 kundehenvendelser

- Arbeid med noen store datasenterprosjekter (kundene ønsker anonymitet, derfor beskrives ikke disse mer detaljert)
- Deltatt på messe i Monaco om datalagring
- Gjennomført investeringskonferanse i Kina, samt bidratt/deltatt på diverse delegasjoner og messer
- Deltatt i Nordisk-Baltisk IPA nettverk
- Gjennomført møter med norske business regions

Resultater og effekter

Av de 279 kundefølgende vi fikk i 2015, samt de kundefølgende vi har jobbet med, var 63 land representert. Vi finner vi følgende fordeling over de viktigste landene:

- | | |
|----------|----|
| • USA | 23 |
| • Spania | 17 |
| • India | 14 |
| • UK | 13 |

Rundt 85 prosent av alle henvendelser kommer direkte til Invest in Norway, hovedsakelig via websiden. Resterende henvendelser kommer via ambassader, virkemiddelapparatet eller andre. Det er det samme tallet som for 2014. Når det gjelder bransjer, så er det en meget stor variasjon. Fordelingen på de største er som følger:

- | | |
|-----------------------------|----|
| • IT | 36 |
| • Energi- og miljøsektoren: | 30 |
| • Olje, gass og maritim: | 17 |

Av de 279 nye henvendelsene vi fikk i 2015, gikk 36- dvs. 13 prosent- videre i en analysefase eller prosjektfase. Tilsvarende tall for 2014 var 19 prosent.

Det er også et mål for Invest in Norway å involvere andre i kundefølgende. I 2015 ble andre aktører koblet inn i ca. 29 prosent av henvendelsene. Det vil si at i resten av tilfellene er henvendelsen av en slik art at vi håndterer den selv.

Innovasjon Norge har ikke mulighet til å følge opp alle henvendelser for å faktisk se om selskapet/aktøren etablerer seg eller investerer her. Svært mange av de som henvender seg har spørsmål om etableringsforhold i Norge eller kontakter, som vi besvarer, men som vi ikke har kapasitet til å følge opp.

Et annet sentralt punkt for 2015 var at vi opplevde flere henvendelser fra land i Midt-Østen, noe som vi til en viss grad ser i sammenheng med flyktningeproblematikken og de problemer som finnes i regionen. Noen av disse kan nok tolkes mer som immigrasjon enn som investering.

Som påpekt tidligere, er ingen av de store datasenterprospektene landet ennå. Dette er svært langsiktige prosesser som vi erfarer strekker seg over år.

Vi har i 2015 hatt mer kontakt med norske lokasjoner om etableringer enn i 2014. Eksempler på dette er Tjeldbergodden, Herøya Industripark og Treklyngen/Follum. Det at vi kan bidra til at slike blir mer forberedt for å motta investeringer ser vi som en naturlig og økende trend.

Avvik

Invest in Norway ble i 2015 vesentlig styrket, med to ekstra personer. I tillegg har vi i stor grad brukt ekstern kompetanse på de store datasenteretableringene. Dette har medført at årets kostnader er høyere enn det budsjettet som lå til grunn for året, men dette har det vært en normal dialog om i løpet av året.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.19 Strategisk posisjonering

Markedsorientering er kritisk for å lykkes internasjonalt. Norske bedrifter er ofte produkt og produksjonsorientert⁵⁵, og tjenesten støtter bedrifter og klynger som ønsker å markedsorientere seg, og som ønsker å utvikle attraktive og unike strategiske posisjoner. Gjennom tjenesten Strategisk posisjonering får kundene støtte til eksterne utgifter i forbindelse med kunnskapsinnhenting, kompetansetilførsel og utvikling og forankring av strategiske (merkevare posisjoner).

Tjenesten har også levert støtte til Team Norway aktiviteter i utlandet, og til utarbeidelse av en generisk profilering av Norge (Norgesprofilen). Dette for å støtte profileringen av Norge gjennom deltagelse på næringslivsaktiviteter som messer og andre eventer.

Tjenesten har følgende målgrupper:

- Målgruppe 1: Norske vekstbedrifter
- Målgruppe 2: Klynger, nettverk og sektorer
- Målgruppe 3: Norge: Merkevaren Norge

Samlet vurdering av måloppnåelse

I en global konkurransesituasjon vil verdiskaping skje der bedriftene klarer å lykkes med nye innovasjoner og/eller med å ta unike, attraktive posisjoner i form av merkevarebygging. Med et relativt lite budsjett har vi prioritert prosjekter med flere bedrifter som deltagere, der målet har vært å bygge en overordnet profil. Dette er også viktig med tanke på at mange norske bedrifter er små, og at disse kan ha glede av å referere til ett klynge merke, eller til et felles merke for en nettverkssatsing. Vi har således bidratt til etableringen av Norwegian Rooms, Prime Group of Norway, Subsea Valley o.a. Gjennom disse nettverkene har bedriftene fått tilgang til felles merkevare, samt økt sin kompetanse om hvordan bygge sterke merkevarer og hvilke fordeler en sterk merkevare har.

Tjenesten bidrar til måloppnåelse for å bygge Merkevaren Norge. Innovasjon Norge skal ikke bare bidra til å gjøre norske bedrifter kjent, men også delta i profileringen av Norge.

Tjenesten Strategisk posisjonering har utviklet Norgesprofilen, som brukes på alle messer som Innovasjon Norge er involvert i, og støtter eventer og aktiviteter i prioriterte markeder under Team Norway paraplyen. For 2015 bidro IN til delfinansiering av 17 prosjekter i 12 land, der næringslivet deltar aktivt, og der prosjektene bidrar til økt oppmerksomhet og nettverksbygging i prioriterte målgrupper.

⁵⁵ Damvad 2009

Videreutvikling

Tjenesten har blitt mer og mer aktuell, spesielt med overgangen fra særstilling til omstilling i Norge.

I løpet av 2015 har da også Innovasjon Norge etablert divisjon Brand Norway for å sette ekstra fokus på utviklingen av fellesgodet Merkevarer Norge, og å koordinere interne aktiviteter oppimot eksterne partnere.

Her kan vi støtte oss til følgende uttalelse fra professor Magne Supphellen, NHH:

- Norge er en svært åpen økonomi. Vi er avhengige av utenlandske aktører og ressurser for å sikre fremtidig vekst og velferd.
- Tilgangen på disse ressursene *styres av de utenlandske aktørenes valg* – og de har mange gode valg-alternativer. Da gjelder det å være godt kjent, og skille seg tydelig ut på noe som er viktig for valg. Nation branding er nettopp et verktøy for å oppnå dette.
- Selv om en ikke kan oppnå like sterk kontroll med merkevarer som på produkt- eller bedriftsnivå, er det fullt mulig å skape et tydeligere og mer positivt bilde av et land i viktige målgrupper (Papadopoulos & Heslop 2002).
- Målet er ikke at Norge skal være kjent og elsket av alle. Målet er å gjøre Norge godt kjent for noe positivt differensierende, i de målgruppene vi er mest avhengige av for å sikre fremtidig vekst og velferd.

Innovasjon Norge har som ledd i Store Nye Satsninger for 2017 foreslått å fokusere på fellesgodet Brand Norway, og på hvordan vi kan koordinere arbeidet med internasjonalisering av næringslivet med styrkingen av Norges omdømme.

Viktigheten av dette arbeidet bekreftes bl.a. ved at Norsk Industri har utviklet en strategi for ferdigvareindustrien (115 milliarder kroner i omsetning 2014), der de ber oss om støtte til merkevareskoler og internasjonalisering.

Innovasjon Norge vil kjøre et prosjekt for utvikling og forankring av merkevarer Norge, og sørge for at alle aktiviteter rettet mot internasjonalisering av norsk næringsliv blir en del av en overordnet strategi. Også aktiviteter for Invest in Norway vil utnytte en slik strategi, og innrette aktiviteter mot å støtte tilfang av kompetanse og kapital mot miljøer der Norge kan bidra til å løse globale utfordringer og ta internasjonale posisjoner.

Aktiviteter

Tjenesten har vært involvert i følgende aktiviteter for 2015:

- Støtte til prosjekter for enkeltbedrifter og klynger
- Delfinansiering av arrangementer under Team Norway paraplyen
- Vedlikehold og oppdatering av Norgesprofilen
- Foredragsvirksomhet.
- Forprosjekt Merkevarer Norge for intern forankring og mobilisering
- Utvikling av forslag til SNS 2017: Merkevarer Norge

Resultater og effekter

Som nevnt er dette prosjekter med langsiktig horisont, og det er vanskelig å måle kortsiktig effekt.

Direkte resultater fra leveransene er etableringen av arena Norwegian Rooms, Subsea Valley og klyngetenking innenfor mange bransjer (arkitekter, vannbransjen, tunnel og bergverk og IKT)

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Støttende analyser

Det er ikke gjennomført støttende analyser i 2015.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.20 Business Events Abroad

Formålet med tjenesten Business Events Abroad er å koble norske selskaper med relevante utenlandske aktører gjennom målrettede arrangementer i utlandet - business events abroad. Arrangementene kan være seminarer, konferanser, workshops, bedriftsbesøk, studieturer og mottakelser, og gjennomføres ofte i forbindelse med store internasjonale fagmesser eller andre større arrangementer, som Innovasjon Norge drar nytte av. En del av disse arrangementene gjennomføres i samarbeid med andre Team Norway- eller andre nordiske aktører. Arrangementene har alltid med flere norske deltakere. Det har i 2015 også blitt gjennomført noen eventer i Norge med norske og utenlandske deltakere.

Tjenesten svarer godt på bedriftenes behov for kobling mot relevante miljøer, samtidig som det bidrar til profilering av bedrifter og av Norge som helhet.

Samlet vurdering av måloppnåelse

I 2015 ble det gjennomført 23 internasjonalt rettede eventer i disse landene: Kina, India, Indonesia, Korea, Japan, UAE, Estland, Russland, Polen, USA, Canada og Brasil innen sektorene: offshore, olje & gass, maritim, marin, fornybar energi, IKT, helse, mote, flyplass produkter/tjenester, gruvedrift og flersektorielle eventer.

Det har deltatt over 2 000 personer i eventene av dette om lag 1 800 fra utenlandske 200 norske personer fra norske selskaper. Dette har bidratt til å knytte nye kontakter, forsterke eksisterende kontakter og bidratt til å bygge norsk omdømme og styrket posisjonering av norsk næringsliv i utlandet som solid businesspartner.

Norske ambassader og konsulater har vært partner i 17 av de 23 gjennomførte eventene i 2015. Noen få eventer har spesielt vært tilrettelagt for gründere. F.eks. et event i Japan for norsk mote innen klær. De fleste norske deltakerne kom fra vekstkraftige bedrifter med vekstplaner i internasjonale markeder.

Videreutvikling

Tjenesten ble besluttet lagt ned 31.12.2015 og nye prosjekter i 2016 kan finansieres av tjenesten Strategisk posisjonering.

Resultater og effekter

Arrangementene har bidratt til å styrke de norske bedriftenes kontakter med kunder og samarbeidspartnere i internasjonale markeder og bidratt til å styrke norsk omdømme og posisjon internasjonalt innen de omtalte sektorene. Eventene styrker Innovasjon Norges og Team Norway sitt omdømme som en god gjennomfører av slike arrangementer i utlandet.

Avvik

Forbruk: Totalt forbruk ligger godt innenfor rammen. Det er et lite avvik på NOK 0,2 mill. til finansiering av direkte gjennomføringskostnader. Avviket bidro til å finansiere fem eventer. Avviket vurderes som minimalt.

Støttende analyser

Det er ikke gjennomført støttende analyser av tjenesten.

Administrasjons og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Næringslivsprofilering i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

3.7.6.2.21 NOREPS (Norwegian Emergency Preparedness System)

Eksportbistand til nødhjelpsmarkedet (NOREPS): Gjennom denne tjenesten samarbeider Innovasjon Norge med et eget nettverk av norske bedrifter, frivillige organisasjoner og norske myndigheter for å forbedre global beredskap og humanitær respons samt å oppnå leveranser til det internasjonale FN- og nødhjelpsmarkedet. FN og de humanitære organisasjonene henvender seg i økende grad til norske bedrifter via Innovasjon Norge. De ønsker samarbeid om innovasjonsprosjekter og utvikling av nye løsninger for å sikre effektiv humanitær respons og bærekraftige utviklingsprosjekter.

NOREPS-nettverket i seg selv kan beskrives som et innovativt næringsmiljø og man ser god effekt av samarbeid mellom aktører i nettverket; blant annet i form av komplementære produkter i pakkedøsninger, og ved at små, nyere aktører får innpass i sektoren gjennom samarbeid med større, mer etablerte aktører.

Oppdragets karakter er todelt ved både å støtte UD ved humanitær seksjon i deres beredskapsansvar, samt NFD gjennom å tilby støtte til vekstbedrifter og til internasjonalisering. Administrasjon og gjennomføringskostnader til oppdraget deles mellom UD og NFD gjennom en 60-40 kostnadsfordeling. Over post 74 er det satt av 2,1 mill. kroner til arbeidet med NOREPS. Bedriftene som deltar i nettverket bidrar med en egenandel på kroner 10-20 000 per bedrift. Det vises til oppdragsrapporten til Utenriksdepartementet for detaljer og vurderinger.

Flere vekstkraftige bedrifter – Øvrige poster

3.7.6.2.22 Øvrige poster

Tallene i tabellen vises i mill. kroner

Øvrige poster	12,9
Tilrettelegging for industriell deltagelse ved forsvarsanskaffelser	1,7
Adm. av såkorn	5,2
EMAX	1,1
FRAM Marked	1,0
Mobilisering forretningsengler	1,0
IT Investeringer	1,8
Analyse og evalueringer	1,1

Tilrettelegging for industriell deltagelse ved forsvarsanskaffelser

Stillingen Forsvarsindustriråd i Innovasjon Norge har kontor på ambassaden i Washington DC og inngår i staben ved ambassaden. Forsvarsindustriråden jobber for å sikre markedstilgang for norsk industri i det amerikanske forsvarsmarkedet og sikre norsk industriell deltagelse ved store norske forsvarsanskaffelser. Stillingen er etablert i et samarbeid med Forsvarsdepartementet og Forsvars- og sikkerhetsindustriens Forening (FSi). Arbeidet innebærer bl.a. en «vakthund-rolle» mot ulovlig utestengelse av norsk industri fra amerikanske forsvarsmateriellanskaffelser, samt å skape høynivå arenaer for styrking av bilateralt samarbeid mellom Norge og USA på utvikling og anskaffelse av forsvarsmateriell. Forsvarsindustriråden støtter også Forsvarsdepartementets delegasjoner når de utøver myndighetsstøtte til norsk forsvarsindustri i USA.

Opprettelsen av den Washington-baserte handelsorganisasjonen Norwegian-American Defense Industry Council (NADIC) har siden 2012 styrket posisjonen til norsk forsvarsindustri i USA betraktelig. I 2015 oppnådde NADIC-clusteret 27 medlemsbedrifter totalt, som til sammen representerer over 90 prosent av den norske forsvarsindustrien samlet. NADIC har oppnådd sterk anerkjennelse i USA, både i Team Norway-sammenheng og i relevante amerikanske institusjoner (Pentagon, Kongressen).

Administrasjonsstøtte for distriktsrettede såkornfond

Resultater for såkornfond rapporteres i en separat rapport unntatt offentlighet.

EMAX

Gründercampen Emax Norge ble arrangert for fjerde gang i 2015 og er et entreprenørskapstiltak som retter seg mot både kvinner og menn mellom 18-25 år fra hele landet. Formålet med arrangementet er å være en arena for nettverksbygging, læring og inspirasjon for unge, ambisiøse gründerspirer. Kvinneandelen på Emax Norge var rekordhøy i 2015 med hele 49 prosent. Det var også en sterk økning av flerkulturelle kvinner med samme år, med 9 prosent mot 1 prosent i oppstartsåret 2012.

FRAM Marked

Utvikling og drift av programmet FRAM er finansiert av KMD post 72 og NFD post 74. Finansieringen av de enkelte FRAM prosjektene finansieres over andre budsjettposter. Det vises til pkt. 3.7.1.4 foran og vurderingene knyttet til delmål 2 for mer informasjon.

Mobilisere mer privat tidligfase risikokapital gjennom nettverk for forretningsengler

I 2015 har Innovasjon Norge pilotert et kompetanseprogram i Nord-Norge for forretningsengler og vekstkraft, samt et program i Oslo ved navn «Angel Challenge» sammen med organisasjonen Startup Norway.⁵⁶

Øvrig

I tråd med oppdragsbrev mv det avsatt midler til gjennomføring av evalueringer og kunde effekt undersøkelser, samt til delfinansiering av Innovasjon Norges digitaliseringsprogram.

3.7.6.2.23 Effektmålinger av kompetanse- og rådgivingstjenester

Det er viktig for Innovasjon Norge å dokumentere effekten av tjenestene våre. Det har vi gjort siden etableringen av selskapet i desember 2004. Innovasjon Norge har lang tradisjon for effektmåling gjennom spørreundersøkelser til kundene (kundeeffektundersøkelser). Vi har over tid arbeidet målrettet med å inkludere også kompetanse- og rådgivingstjenester i disse for å bidra til et riktigere helhetsbilde av selskapets samlede virksomhet. Effektmåling av kompetanse- og rådgivingstjenester

⁵⁶ SE i oppdragsgiverrapporten under KMD rapportering på postnivå «Akseleratorprogrammet» og «Forretningsengler i Nord-Norge»

er metodisk mer krevende enn for finansieringstjenester, både når det gjelder datafangst, verdifastsettelse av disse og evaluering/effektmåling av denne type tjenester.

Vi arbeider med å utvikle effektmålinger av alle kompetanse- og rådgivningstjenestene. I 2015 har vi gjort følgende:

- Fem av 11 rådgivings- og kompetansetjenester er inkludert i kundeeffektundersøkelsene.
- Utviklet en ny metode for effektmålinger som tar utgangspunkt i regnskapsutviklingen til bedriften i samarbeid med forskningsavdelingen i SSB.
- Omlegging av systemer og rutiner har gitt bedre datakvalitet og oversikt over leveranser av internasjonaliseringstjenester. Dataene viser at halvparten av bedriftene retter seg mot det europeiske markedet, mens rundt 30 prosent ønsker seg til Asia.

Vi har fortsatt et omfattende arbeid foran oss for å forbedre kunnskapsgrunnlaget om effekter av arbeidet vårt. I 2016 har vi følgende hovedtiltak for å forbedre kunnskapsgrunnlaget om rådgivnings- og kompetansetjenester:

- Organisatoriske endringer som forsterker analysekompetansen og læringen av effektmålingene i organisasjonen.
- Integre effektmålingene i styringen gjennom bedre vurdering av måloppnåelse i års- og tertialrapportering.
- Videreutvikle metoder for effektmålinger av kompetanse- og rådgivingstjenester.
- Sikre enklere tilgang til oppdaterte tall og analyser., forenkle og kvalitetssikre datafangsten.
- Revidere evalueringsstrategien.
- Teste ut og starte innføring av digitale verktøy for dataanalyse.

Selskapet tar stadig noen steg videre på denne utfordringen, men erkjenner at man ikke er i mål i 2015.

Innovasjon Norge vil trekke fram:

1. Det er gjennomført effektmålinger på en rekke av rådgivings- og kompetansetjenestene

Innovasjon Norge bruker tre forskjellige metoder for å vurdere effekten av en tjeneste. Kundeeffektundersøkelser (KEU) basert på spørreskjema til kundene, evalueringer (E) og SSB sine effektmålinger basert på registerdata. Som tabellen nedenfor viser, er det gjort effektmåling på seks av elleve rådgivings- og kompetansetjenester.

2. Tjenester uten effektmålinger – Innovasjon Norge møter metodiske utfordringer

Av rådgivings- og kompetansetjenestene, er det fem tjenester det ikke er foretatt effektmåling av. Dette er Næringslivsdelegasjoner, Messer, Internasjonale handelsregler, EU-rådgiving og Strategisk posisjonering.

For *Næringslivsdelegasjoner* ble det planlagt en evaluering i 2011, men etter dialog med de finansierende departementene ble denne ikke gjennomført. Det er Innovasjon Norges oppfatning at det bør gjennomføres en evaluering av Næringslivsdelegasjoner.

Evaluering av *Internasjonale messer* er noe mer krevende med tanke på effektmåling, fordi «berøringen» med Innovasjon Norge kan være ganske liten og deltakerne ikke nødvendigvis kjenner til at Innovasjon Norge er arrangør. Per i dag gjennomføres en spørreundersøkelse rett etter arrangementene på både Næringslivsdelegasjoner og Internasjonale messer, hvor bedriftene gir tilbakemelding på om de var fornøyde med arrangementet der og da.

Internasjonale handelsregler og EU-rådgiving er tjenester hvor «berøringen» med Innovasjon Norge også er mer begrenset, men etter hvert som rådgivingen gis mer tyngde (mer til færre), så kan det gjennomføres effektmålinger på disse kundene.

Strategisk posisjonering fases ut som tjeneste i 2016.

3. Effektmålinger framover

At det er gjort effektmålinger betyr ikke at vi vet nok, men at Innovasjon Norge har noe kunnskap om hva tjenesten fører til. Innovasjon Norge vil jobbe videre med å integrere denne kunnskapen inn i styringen gjennom bedre vurdering av måloppnåelse i års- og tertialrapportering. Samtidig ønsker vi, i samarbeid med oppdragsgivere, å videreutvikle metodene for effektmåling slik at vi får gode tall for flere tjenester samlet eller enkeltvis.

I 2016 blir arbeidet med videreutvikling av metoder for effektmålinger av kompetanse- og rådgivingstjenester ytterligere prioritert. Det inngår som et prosjekt i utviklingsprogrammet for implementering av ny strategi og følges tett opp av ledelsen.

Prosjektet skal sikre enklere tilgang til oppdaterte tall, analyser og Innovasjon Norges råd om innovasjonspolitik. Forenklet datafangst og utvikling av bedre metoder for effektmåling for rådgivnings- og kompetansetjenester er to av leveransene i prosjektet sammen med en oppdatering av evalueringsstrategi.

Våren 2016 går vi også i gang med å teste ut nye verktøy for dataanalyse som gjør det mulig å kople sammen data om kunder og prosjekter fra ulike kilder langt mer raffinert enn vi tidligere har hatt tilgang til.

I tillegg til dette prosjektet, foretar Innovasjon Norge også organisatoriske forbedringer. Fra våren 2016 kople vi tettere sammen ansatte med kompetanse innen analyse med fagdivisjonenes bransje- og fagkompetanse. Formålet er på den ene side å forsterke analysekompetansen og læringen av effektmålingene i organisasjonen. På den annen side er formålet å innarbeide analyse, vurdering av kunnskapsgrunnlaget og læring av det som en løpende prosess fremfor tidsbegrenset rapportering.

4. Tabell over Rådgivings- og kompetansetjenestene og effektmålingsstatus på disse

Innovasjon Norge har tre ulike måter å samle effektdata på:

- *Kundeeffektundersøkelser (KEU)*: Kundenes vurdering av effekter som følge av prosjektstøtten på; addisjonalitet, samarbeid, kompetanse, innovasjon og økonomiske indikatorer (lønnsomhet, konkurranseevne, omsetning, overlevelse og eksport) – og sysselsetting og kostnader pr. sikret eller skapt ny arbeidsplass. Alle finansielle tjenester pluss noen rådgivnings- og kompetansetjenester er med.
- *Evalueringer (E)*: Effektmåling av tjenesten, baseres ofte både på Kundetilbakemeldinger og registerdata med kontrollgrupper.
- *SSBs effektmålinger (SSB)*: Effektmålinger (samfunnseffekter) av effekter på bedriftene basert på registerdata og sammenlignet med en kontrollgruppe.

Tjeneste	Gjennomførte effektmålinger	Status
Mentortjenesten for gründere	Evaluert i 2015.	Har effektmåling: (E)
Global Entrepreneurship-tjenester	Under evaluering vår 2016. Har vært innom KEU.	Har noe effektmåling. Tidligere deltatt i KEU Evaluering (E) underveis, ferdig juli 2016
IPR-rådgiving	Evaluert i to runder 2010 og 2014. Med i KEU. Spesialspørsmål i KEU mht IPR.	Har effektmålinger: E og KEU.
Internasjonal markedsrådgiving	En del av løpende effektmåling gjennom KEU fra 2003. Med i SSBs effektmålinger fra 2009.	Har effektmålinger (KEU og SSB)
Internasjonale Handelsregler		Ikke effektmålt
EU-rådgiving. Rådgiving om EU og Horisont 2020		Ikke effektmålt
Design-rådgiving	Evaluert i 2004 og 2010. Har vært innom KEU.	Har effektmålinger (E og KEU).
Internasjonale messer	Messer: har bare enqueter rett etter arrangementet – ikke effekt	
Nærings-delegasjoner	Delegasjoner: Forsøkt igangsatt i 2010, UD ønsket, ansvarlig avdeling i NFD stoppet den.	Delegasjoner anbefales evaluert i 2016.
Strategisk posisjonering	Ikke effektmålt, liten tjeneste - 4 mill. kroner.	Ikke effektmålt
FRAM	Evaluert 1997, 2006, 2010, 2014. Med i KEU fra 2003. Med i SSB 2015	Har effektmålinger (E, KEU og SSB)

3.7.7 Kap.2421, post 75 Marint verdiskapingsprogram

MVP startet opp i 2006, siste år med tildelingsrammer var 2014. Sluttrapport med evaluering av resultater vedrørende endringer i bedriftene og arbeidsmetoder er under arbeid og planlegges ferdigstilt i løpet av mai 2016. Foreliggende rapport gjelder rapportering for aktiviteter i 2015 som er finansiert via overførte midler fra tidligere års bevilgninger, gjennomført i samråd med NFD.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Marint verdiskapingsprogram rettet seg mot særskilte utfordringer i marin sektor som liten/lav markedsorientering, merkevarebygging og strategisk samarbeid. Foruten resultater i marin sektor, har programmets arbeidsmetodikk også gitt læring som er benyttet i Innovasjon Norges generelle ordninger og arbeidsmåter i Innovasjon Norge for å imøtekomme lignende utfordringer i andre næringssektorer.

Videreutvikling

Arbeidet med Marint verdiskapingsprogram har gitt verdifull erfaring og innsikt. Det meste av opparbeidet kunnskap, herunder arbeidet med markedstilpassing, nettverkssamarbeid og koblingen mellom lokale bedrifter og globale muligheter, videreføres i Innovasjon Norges satsing på bioøkonomien.

Aktiviteter

Tabellen nedenfor summerer opp aktiviteter i året 2015.

MVP	Aktiviteter	Kost (i mill. kroner)
Kompetanseheving:	Sjømatnæringen NHH 30 deltakere	3,0
	Traineeordning (2) (Shanghai og Seoul)	0,3
Markedsrettet forretningsutvikling:	Strategisk samarbeid i nettverk (1)	1,2
	Bedriftsutvikling (3)	
Spesielle tiltak og utviklingsområder:	Kystnæring mot marked (KMM)	1,1
	Flaskehalsar: Automatisering av filetlinje FHF	1,1
	Leverandører av teknologi og tjenester	
Operasjonalisering og profilering:	Nasjonale og internasjonale messer Brussel (SEG, SPG) Aquanor, Sjømatdagene på Hell, China Fisheries)	1,8
SUM		8,5

Året 2015 var en utfasing av Marint verdiskapingsprogram, samtidig som aktiviteter tidligere dekket av programmet ble kanalisert inn i andre tjenester eller avsluttet, som kompetansehevingstiltakene og spesielle tiltak som Kystnæring mot marked (KMM).

Resultater og effekter

Sluttrapport er under utarbeiding og forventes ferdigstilt mai 2016.

Administrasjons og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering. Se Tabell 4 side 309.

3.7.8 Kap.2421, post 76 Miljøteknologi (MILTEK)

Miljøteknologiordningen er en tjeneste som gir risikoavlastning i form av tilskudd til bedrifter som skal utvikle og gjennomføre pilot- og demonstrasjonsprosjekt innen miljøteknologi. Med miljøteknologi menes teknologier, prosesser, løsninger og tjenester som er bedre for miljøet enn det som brukes i dag. Det dreier seg både om teknologier til begrensnig av forurensning ved hjelp av rensing, mer miljøvennlige produkter og produksjonsprosesser, fornybar energi, mer effektiv ressursåndtering og teknologiske systemer som reduserer miljøpåvirkningen. Hovedprinsippet er at finansiering tilbys de beste og mest støtteverdige pilot- og demonstrasjonsprosjektene, uavhengig av teknologiområder og bransjer.

Som del av Innovasjon Norges oppdrag på miljøteknologi skal «Innovasjon Norge skal ha et kompetansemiljø innen miljøteknologi, blant annet for å veilede søkere i det samlede tilbudet av virkemidler med relevans for utvikling og kommersialisering av miljøteknologi.» Innovasjon Norge har valgt å løse oppdraget gjennom:

- Konkrete aktiviteter for å styrke samordning i virkemiddelapparatet
- Bygge et kompetansemiljø på sentrale fagområder internt i Innovasjon Norge
- Tilby kompetansehevende tilbud til bedrifter i målgruppa

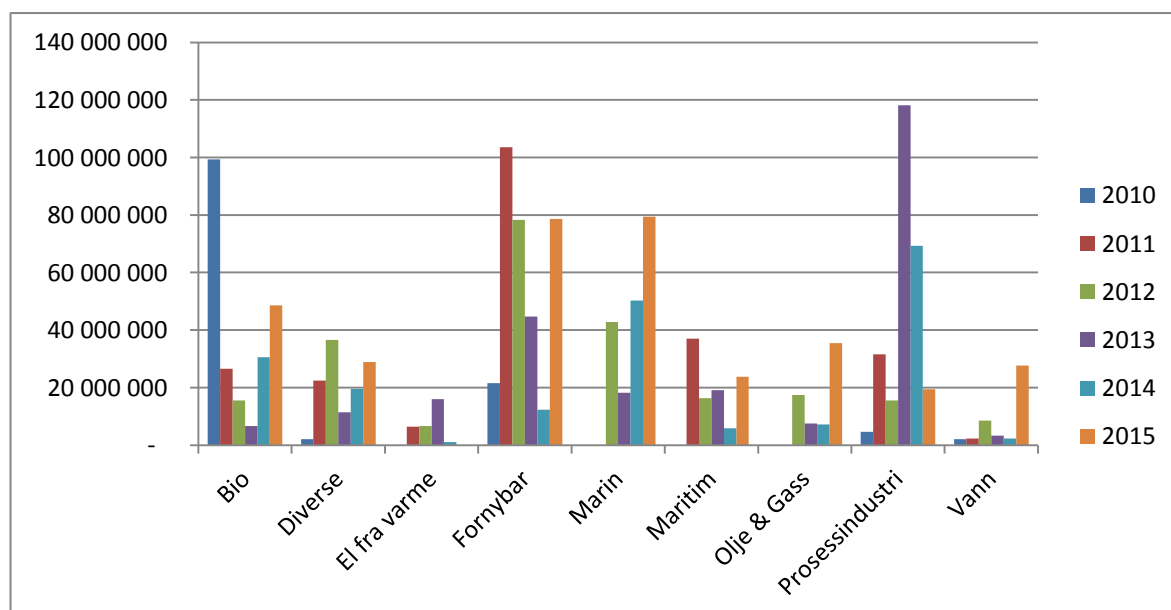
Samlet vurdering av måloppnåelse

I 2015 ble det innvilget 340 mill. kroner i tilskudd fra miljøteknologiordningen. Tilskuddene ble gitt til prosjekter som har en samlet total kostnad på 1,5 mrd. kroner, og prosjektene skal gjennomføres i løpet av en to til tre års periode.

Ut over året i 2015 økte søknadsmengden til ordningen kraftig og samlet søknadsmengde for året ble nesten 1,1 mrd. kroner. Det er spesielt sterk økning i søknadsmengden fra havbruksnæringen, og det er spesielt mange prosjekter som retter seg mot ny teknologi som kan begrense og løse luseproblematikken i næringen. Fornybar energi som har hatt en reduksjon i søknadsmengden de siste årene, har vist en økende tendens igjen i 2015. Vi ser også en relativt sterk økning i prosjektmengden fra olje og gassnæringen.

Miljøteknologiordningen er bransjenøytral og har derfor en spredning på prosjekttyper. Et enkelt sammenlignende diagram viser følgende spredning på prosjekttype: (NB ikke NACE-kode)

Diagrammet viser innvilget tilsagn fordelt på prosjekttype og år:



Videreutvikling

For å bedre evnen til gjennomføring og kommersialisering hos små bedrifter, ble det i 2015 gitt mulighet for å tilby støtte til mentor til bedrifter som jobber med prosjekter i målområdet for miljøteknologiordningen. Denne mentorordningen håndteres på samme måte som Innovasjon Norges øvrige mentorprogram. I 2015 var det rundt 10 bedrifter som benyttet seg av dette tilbudet. I tillegg har vi gjennom Kompetanseoppdraget (550) tilbudt en pilot på «Internasjonal mentor» til rundt 10 bedrifter. Bedrifter som tilbyr miljøvennlige løsninger får inntil 100 timer gratis rådgivning fra våre utekontor. Dette er et tiltak som kommer bedriftene til gode, men er også en effektiv metode for å bygge kompetanse ved våre utekontor på nye forretningsområder knyttet til miljøteknologi. Vi ønsker å videreføre denne piloten også i 2016.

For å bedre prosjektgjennomføringen ble det også gitt muligheter for å søke om forprosjekt. Dette var begrunnet i at det for enkelte store prosjekter og for omfattende samarbeidprosjekter er hensiktsmessig å gi støtte til mulighetsstudier, fase 0-prosjekter, som skal avklare det tekniske og organisatoriske grunnlaget for pilot- og demonstrasjonsanlegget.

Det ble i 2015 satt av 3 mill. kroner for å mobilisere miljøvennlige innovasjonsprosjekter i klyngene (Innovasjonsrammen). Totalrammen var da på 13,5 mill. kroner. Resultatet ble at 50 prosent av prosjektene som fikk innvilget tilskudd fra Innovasjonsrammen var knyttet til miljøteknologi.

Aktiviteter

Det er gjennomført mange åpne informasjonsmøter for næringslivet over hele landet. Møtene har vært rettet mot hvordan Innovasjon Norge kan bidra med risikoavlastning for bedrifter som jobber med å utvikle morgendagens løsninger.

Det er også avholdt en rekke møter i samarbeid med øvrige virkemiddelaktører. Dette har vært både åpne informasjonsmøter, og også lukkede møter med enkeltbedrifter eller grupper av bedrifter.

Det har vært en omfattende møteserie der Innovasjon Norge og Enova i fellesskap har besøkt bedrifter innenfor kraftkrevende industri som har stort potensiale for utvikling av nye løsninger, verdiskaping i Norge og miljøeffekt.

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Miljøteknologiordningen	350	373	340	140

Vårt tilskudd utbetales etter at prosjektet er gjennomført. Eventuelt kan det avtales at vi kan gi delutbetalinger etter hvert som arbeidet går framover. Annulleringer av prosjekter helt eller delvis er bakgrunnen for at vi i enkelte år kan innvilge totale tilskuddsbeløp ut over årets bevilgning fra NFD.

I tidligere år har tyngden av innvilgninger skjedd i siste kvartal, dette har ført til at sluttoppgjør med utbetalinger og annulleringer er kommet i desember. Rest disponibel ramme fikk dermed en økning i desember som vi ikke fikk benyttet på de innkomne saker. Denne rammen overføres til 2016.

Arbeidet med samordning av virkemiddelapparatet har gått løpende gjennom hele året. Vi har identifisert åtte norske virkemiddelaktører som har tilgrensende aktiviteter mot Innovasjon Norge på området miljøteknologi; Forskningsrådet (både BiA og EnergiX), SIVA, Enova, Eksportkreditt, GIEK,

Miljødirektoratet, DIFI, Gassnova. For å sikre tett dialog og gjensidig informasjonsutveksling, samles mellomledere i alle disse organisasjonene to ganger årlig i et «Forum for Grønn Vekst»

Tillit og godt samarbeid mellom aktørene i virkemiddelapparatet er vesentlig for at bedriftene skal få de tjenestene de trenger. Dette er noe som må bygges og vedlikeholdes over tid. Felles kunderettede aktiviteter, felles saksbehandlerseminar, ulike felles arrangement og profileringsaktiviteter har vært gjennomført i 2015 for å styrke båndene mellom de ulike virkemiddelaktørene.

Miljøteknologiportalen (www.miljoteknologi.no) og Fornybar.no er også en del av samarbeidet. Begge ble oppgradert i 2015. Disse aktivitetene har vært gjennomført med en eller flere av øvrige virkemiddelapparatet.

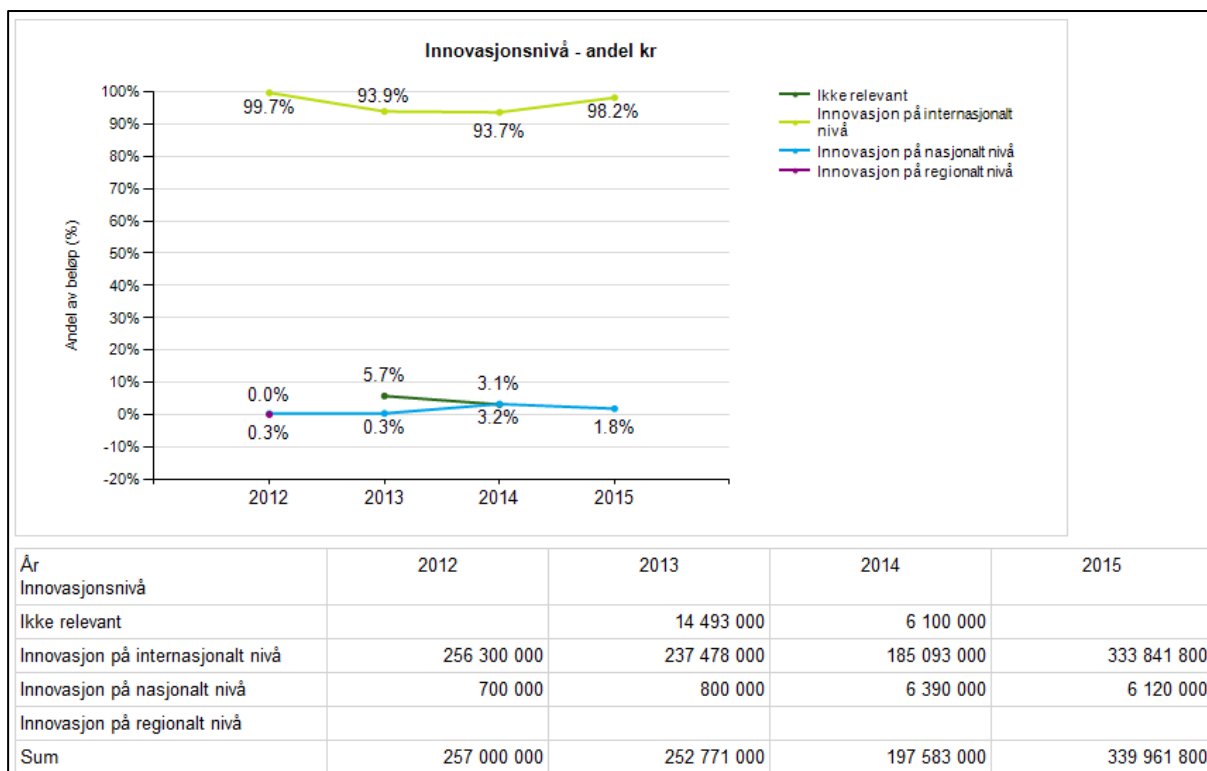
Med mål om kompetanseheving i bedriftene, ble det i 2015 tilbudt styrekurs og grunnkurs i handelstekniske emner til bedrifter som jobber innenfor feltet miljøteknologi. Styrekurset hadde 30 deltagere, og handelsteknisk kurs hadde 20 deltagere i 2015. I tillegg har vi satt i gang to FRAM prosjekt (Smart Cities og Energiwende) med finansiering fra 550. I hvert FRAM er det rundt 10 deltagere. Vi ønsker å gjøre det samme i 2016.

I løpet av 2015 ble det gjennomført 15 kunderettede arrangement ved utekontorene på temaet Miljøteknologi. I snitt har det deltatt 15 norske organisasjoner på hvert arrangement, i tillegg til deltagere fra vertslandet. Det er ikke gjort en gjennomgående evaluering av disse tiltakene, men tilbakemeldingene er gode både fra kunder og fra våre rådgivere.

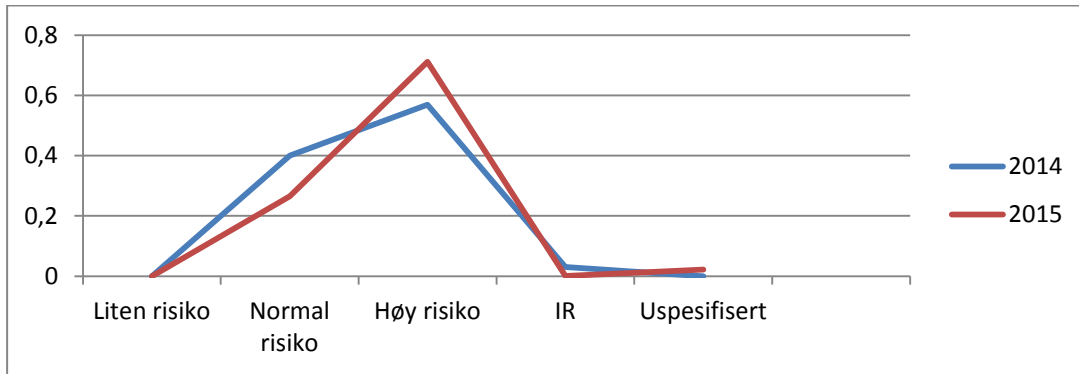
Gjennom 2015 så vi også et behov for at miljøteknologioppdraget sees tett sammen med Innovasjon Norges økte satsing på bærekraft i bredere forstand. Det ble vurdert som viktig å sikre at Innovasjon Norges operative apparat både på distriktskontor og utekontor i større grad bygger en kompetanse i forståelse av at bærekraft er konkurransekraft. Arbeid med et nytt opplæringsprogram for bærekraft for ansatte i organisasjonen ble igangsatt.

Resultater og effekter

Miljøteknologiordningen har oppnådd årets mål for bevilgning av rammen, og mål for prosjekttype.

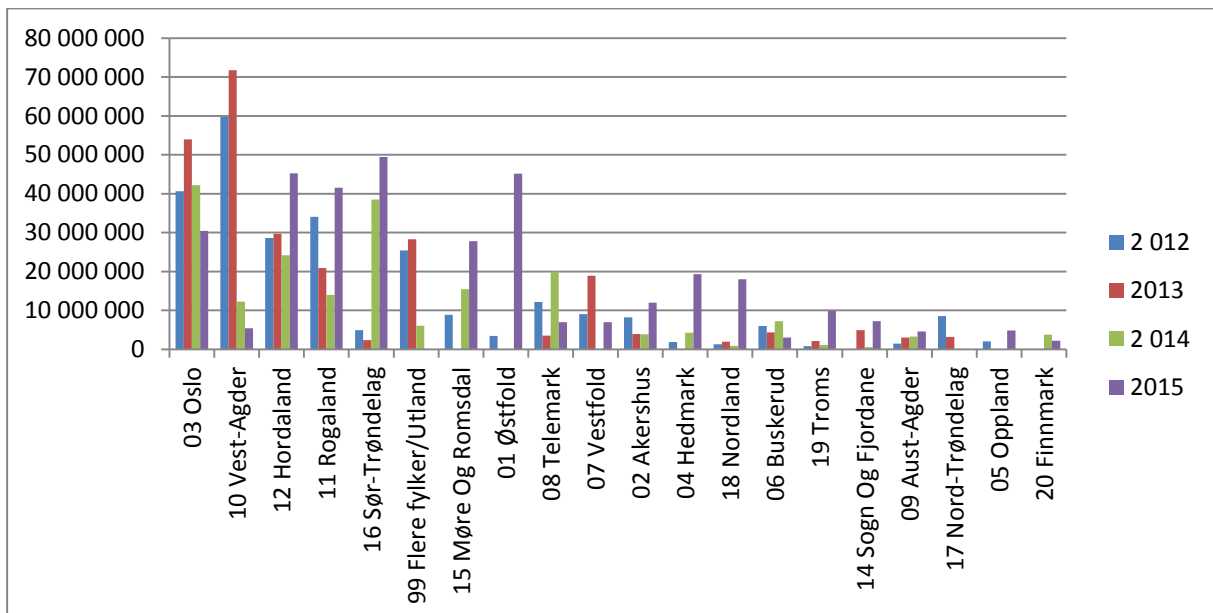


Innovasjonsnivået ligger på internasjonalt nivå. Den lille variasjonen som framkommer mellom årene er ulik vurdering av administrasjonsbevilgningene.



Som figuren overfor viser er det er gjennomgående høy risiko i prosjektene. Ny miljøteknologi skal ofte kommersialiseres i umodne markeder med stor markedssvikt. Offentlige reguleringer og offentlige incentiver kan være markedsdrivere, men markedene kjennetegnes gjerne av uforutsigbarhet. Teknologisk og økonomisk risiko samt markedsrisiko er derfor høy. Den lille variasjonen mellom årene baserer seg i stor grad på at enkelte store prosjekter det enkelte år kan forskyve bransjesammensetningen av porteføljen.

Det har tidligere år vært en skjev geografisk fordeling av prosjektene. Dette ble noe bedret i 2014, og vi har sett en ytterligere spredt fordeling i 2015. Det er fortsatt størst aktivitet i og rundt de store byene.



Avvik

Det har ikke vært vesentlige avvik i 2015.

Støttende analyser

Det er ikke gjennomført evalueringer i løpet av 2015.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det ble benyttet 19 mill. kroner til forvaltning av tilskudd fra miljøteknologiordningen. Dette omfatter både mobilisering, kundemøter, søknadsbehandling, oppfølging av søknadene under gjennomføring, behandling av rapport, regnskap og utbetaling, innleie av eksterne fagpaneler, og reisekostnader og opplæring av egne ansatte. Det ble benyttet 20 mill. kroner til kompetanseoppdraget. Dette omfatter timer og reisekostnader til egne ansatte i de aktivitetene som er nevnt overfor. Dessuten omfatter det kostnader med samordningstiltak i virkemiddelapparatet, seminarer og opplæringstiltak for egne ansatte, for andre virkemiddelaktører og for bedrifter.

Se for øvrig tabell for Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

3.7.9 Kap.2421, post 51 og 53 Nye såkornfond, post 78 Administrasjonsstøtte for distrikts rettede såkornfond

Eksisterende landsdekkende såkornfond

Ingen vesentlige avvik. Resultater for såkornfond rapporteres i en separat rapport som er unntatt offentligheten.

Etablering av nye landsdekkende såkornfond

Det kom et tillegg til oppdragsbrev – etablering av såkornfond datert 23. mars 2015. Innovasjon Norge valgte ultimo november ut forvaltere til de to landsdekkende såkornfondene det ble bevilget egenkapital og risikokapital til i budsjettinnstillingen 2015. Gjennom såkornfondene avlaster staten private investorer for risiko. Målet er at investorene kan bruke mer tid og kompetanse på å utvikle nye bedrifter. De to nye såkornfondene vil være på minimum 300 millioner kroner. Staten deltar med 150 millioner kroner i hvert fond. Investorene må stille med minst samme beløp. Forvalterne skal hente inn privat kapital 1. halvår 2016. De nye fondene vil trolig gjøre sine første investeringer sommeren 2016.

3.7.10 Kap.2421, post 77 Pre-såkornfond

Rett før jul i 2015 ble det lansert en pilot til et helt nytt kapitalvirkemiddel, pre-såkornkapital. Hensikten er å gjøre bedriftene investorklare, gjennom å tilføre kapital og kompetanse i den fasen hvor bedriftene forbereder seg for vekst. Pre-såkornkapitalen skal matches 50/50 med ekstern privat kapital, fortrinnsvis fra forretningsengler. Målgruppen er innovative bedrifter med vekstambisjoner, og som er yngre enn 3 år (2015 piloten).

Aktiviteter

Det er allerede fordelt ut 40 millioner kroner til åtte miljøer; Kjeller Innovasjon, Inven2, StartupLab, NTNU Accel, Sintef TTO, Bergen Teknologioverføring, Validé (tidligere Ipark og Prekubator), og Norinnova TTO. I 2016 planlegges en ny utlysning av Pre-såkornkapitalen.

Pre-Såkornfond, NFD post 77. Rammer og forbruk har i 2015 vært:

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)
Tilskudd	40	40	40

3.7.11 Kap.2421, post 80 (ny) Næringstiltak på Svalbard

Det vises til mottatt brev datert 16.12.2015 - som omtaler endringer i bevilgning for 2015. Innovasjon Norge har mottatt nytt tilskudd som knytter seg til post 80 Næringstiltak på Svalbard. Da bevilgningen kom så sent på året, har man ikke rukket å sette i gang arbeidet. Tildelte midler vil bli overført til 2016, og omtales dermed i oppdragsgiverrapporten for 2016.

3.7.12 Annen rapportering

Forenkling

Her vises det til styrets beretning for 2015

Samarbeid med andre virkemiddelaktører

Her vises det til styrets beretning for 2015

Redegjørelse om samfunnsansvar

Her vises det til styrets beretning for 2015

4 RAPPORTERING AV MIDLER FRA KMD

4.1 Introduksjon

Budsjettpost	Virkemiddel	Årets ramme	Disponibel ramme	Forbruk ⁵⁷ (i mill. kroner)
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån, Garanti, tilskudd	409 ⁵⁸	645	76,2 ⁵⁹ 1,6 ⁶⁰ 506,8
KMD 551.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	197,8	236,3	187,0
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgiveravgift	Tilskudd	62	82,7	61,7
Sum		668,8	964	833,3

Figur 21: Oversikt over forbruk for Kommunal- og moderniseringsdepartementets virkemidler. Årets ramme er bevilgninger fra oppdragsbrev 2015. Disponibel ramme inkluderer annulleringer fra tidligere års tilsagn og udisponerte bedriftsrettede midler fra tidligere år. Forbruk vises som netto beløp.

Midlene som rapporteres her omfatter både de regionale midlene som bevilges fra fylkeskommunene til Innovasjon Norge og de nasjonale som bevilges direkte fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Tabellen over omfatter ikke gjennomføringskostnader.

Bevilgningen fra KMD til Innovasjon Norge skal i henhold til oppdragsbrevet styrke områder der markedsimperfeksjoner og geografiske og demografiske forutsetninger gir utfordringer for vekst og utvikling. Midlene skal være utløsende for gode prosjekter og for finansiering fra andre aktører. Den distriktpolitiske innsatsen målrettes ved å prioritere nærings- og bedriftsrettede tiltak.

Innovasjon Norge skal prioritere bruken av midlene innenfor rammen av nasjonale føringer og gjeldende retningslinjer.

Målstrukturen til Innovasjon Norge er felles for alle selskapets oppdragsgivere. Målstrukturen ligger til grunn for alle oppdrag som gis selskapet, og er overordnet øvrige føringer og styringssignaler. Dette gjelder også føringer i ulike oppdrag knyttet til satsinger på særskilte sektorer og målgrupper.

Departementets mål for de nasjonale midlene treffer delmålene for Innovasjon Norges hovedmål og delmål. Departementets resultatmål om å styrke konkurransekraften for etablerte bedrifter, treffer godt Innovasjon Norges delmål om å bidra til flere vekstkraftige bedrifter. Departementets resultatmål om å utvikle lokale og regionale næringsmiljøer treffer godt Innovasjon Norges delmål om å utvikle flere innovative næringsmiljøer. Departementets resultatmål om å øke antallet lønnsomme etableringer treffer godt Innovasjon Norges delmål om å skape flere gode gründere.

Ressursene som fylkeskommunene gir Innovasjon Norge oppdrag på er nærings- og bedriftsrettet. Fylkeskommunene har selv aktiviteter knyttet til tilrettelegging gjennom mobilisering og infrastruktur. Samspillet og arbeidsdelingen regionalt avstemmes gjennom felles planprosesser og løpende dialog mellom alle de regionale aktørene.

⁵⁷ Beløpet omfatter kun lån og tilskudd innvilget til kunder. Administrasjons- og gjennomføringskostnader er ikke medtatt her. Disse rapporteres særskilt nedenfor.

⁵⁸ I tillegg kommer nasjonal bevilgning på 48 mill. kroner for å dekke administrasjons- og gjennomføringskostnader med å forvalte disse midlene.

⁵⁹ Avsetning til tapsfond

⁶⁰ Avsetning til tapsfond

4.2 Om oppdraget 2015

I oppdragsbrevet for 2015 viser KMD til NFDs oppdragsbrev for fellesføringer knyttet til Mål- og resultatstyringssystemet. I tillegg fremheves følgende hensyn:

- Midlene skal styrke områder der markedsimperfeksjoner og geografiske og demografiske forutsetninger gir utfordringer for vekst og utvikling. Bruk av midler under programkategorien skal være geografisk differensiert og i hovedsak brukes innenfor det distriktpolitiske virkeområdet.
- Innovasjon Norge skal prioritere entreprenørskap og innovasjon, samt kvalifisering av bedrifter til økt FoU.
- Midlene skal målrettes mot verdiskaping og tiltak rettet mot nettverk, bedrifter og etablerere. Næringsrettet infrastruktur og næringsrettet kompetanse skal prioriteres.
- Kvinner er en prioritert gruppe, og det er en målsetting at 40 prosent av de næringsrettede midlene skal nå fram til kvinner. Tiltak som er særlig innrettet mot kvinner skal inngå som en integrert del av det ordinære tjenestetilbudet, og Innovasjon Norge bes prioritere kvinner som er vekst-entreprenører, eller i ledelse og styrer.
- Innovasjon Norge bes gjøre en særskilt innsats for å få med flere innvandrere blant søkerne.
- Departementet ønsker en sterkere prioritering av Bedriftsnettverk og at Bioraffineringsprogrammet primært skal finansieres av overførte midler.

Innovasjon Norge ga i 2015 tilsagn for 1 130 mill. kroner over departements og fylkeskommunenes budsjettposter. Av dette gikk 442 mill. kroner (39 prosent) til gründere og 606 mill. kroner (54 prosent) til bedrifter. Annet (uspesifisert) utgjorde 81 mill. kroner (7 prosent). I tillegg kommer verdien av Innovasjon Norges rådgivnings-, kompetanse- nettverks-, og profileringstjenester.

Hvorfor et eget distriktsoppdrag? Også når det gjelder «Distriktsoppdraget», som fellesbenevnelse på oppdragene gitt av KMD, skal Innovasjon Norge utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling rettet mot gründere, vekstbedrifter og næringsmiljøer, og prioritere bruken av midlene innenfor rammen av nasjonale føringer og gjeldende retningslinjer.

Rasjonalet for et særskilt distrikts- og regionalpolitisk oppdrag er forankret i at bedrifter i distriktene står overfor både sterkere, flere og andre former for markedssvikt enn bedrifter i sentrale deler av landet. I tillegg er det avstandsulempet. For å få utløst deres potensial for lønnsom verdiskaping, kan det være nødvendig å tilby virkemidler som utligner noen av de uheldige virkningene av markedssvikt.

Mange deler av distrikts-Norge har et like internasjonalt orientert og innovativt næringsliv som andre regioner. Vareproduserende industri og reiseliv har gjennomgående større betydning i mange av distriktsregionene. Mange distriktsbedrifter har imidlertid som følge av sin lokalisering rammebetingelser som kan være mer utfordrende enn om de hadde vært lokalisert nært tunge befolkningssentra, kunnskapsmiljøer eller logistikknutepunkter. Eksempler på slike lokaliseringsmessige ulemper eller former for markedssvikt som de distriktpolitiske virkemidlene bidrar til å utlikne er:

- Større logistikkostnader/avstandsulempet (leverandører, kunder og/eller kunnskapsmiljøer)
- Tynnere/mindre komplette næringsmiljøer og vanskeligere tilgang på ekstern kompetanse
- Vanskeligere rekruttering av kompetent arbeidskraft (krever ofte relevant sysselsetting også for partner)
- Lavere annenhåndsverdi for realaktiva som gir dårligere finansieringsmuligheter/-betingelser

- Dårligere tilgang på investorkapital enn i sentrale strøk

De mest innovative og internasjonalt orienterte bedriftene er avhengig av en underskog av leverandørbedrifter. Disse leverandørene er ikke nødvendigvis selv eksportbedrifter og driver heller ikke nødvendigvis med innovasjon på internasjonalt nivå, men de inngår i eksportbedriftenes «økosystem» og kan være helt avgjørende for deres konkurransevne og leveringsdyktighet. I en tid med økende omstillingsbehov opplever vi dessuten at bedriftene i større grad enn før søker sammen for å vinne innpass i nye verdikjeder og møte en stadig tøffere internasjonal konkurranse. Leverandørutvikling blir derfor enda viktigere enn før.

Tykke og tynne næringsmiljøer i regionene; Det er imidlertid store forskjeller i næringsstruktur innenfor det distriktspolitiske virkeområdet (DPV) og dermed også potensialet for utvikling. Dette må det tas hensyn til når man skal møte bedriftenes utviklingsbehov. Forskjellen kan bl.a. illustreres gjennom nedenstående kategorisering av ulike regiontyper:

- Områder som ligger i eller i nærheten av eksisterende tunge næringsmiljøer hvor det finnes «lokomotiver» i form av større internasjonalt rettede enkeltbedrifter med et stort behov av et velutviklet leverandørmarked, som f.eks. områdene rundt Raufoss og Moelven («tykke næringsmiljøer»).
- Områder hvor det ikke finnes «lokomotiver» i form av større enkeltbedrifter eller tunge næringsmiljøer, men hvor det finnes sterke internasjonalt orienterte næringer. Et eksempel kan være marine næringer. En utfordring kan her være at leverandørbedriftene er fragmentert og spredt geografisk («tynne næringsmiljøer»).
- Områder hvor det verken finnes «lokomotiver» eller vel utviklede næringer, og der potensialet mht. leverandørutvikling av den grunn er meget begrenset. Her vil det i hovedsak være snakk om enkeltbedrifter med behov for å utvide sin kundebase («for tynne næringsmiljøer»).

Noe annet som er viktig i distriktene er virkemidler som kan utløse investeringer i lokale og regionale tjenestetilbud, f.eks. forretningsmessig tjenesteyting, faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting og kulturell virksomhet. Det er også virksomheter som bidrar til å gjøre øke tilfanget av kompetansearbeidsplasser og til å gjøre lokalsamfunn i distriktene mer attraktive.

I tillegg til å bøte på manglende tilgang på kompetanse og nettverk, har de distriktspolitiske virkemidlene stor betydning når det gjelder å «kvalifisere» bedrifter i distriktene slik at de får bedre forutsetninger for å delta i konkurransen om nasjonale og internasjonale ordninger for innovasjon og kommersialisering. Dette gjelder ikke minst gjennom finansering av kompetansetiltak, men også bedriftssamarbeid og fysiske investeringer i maskiner og utstyr.

Distriktsvirkemidlene vil i mange sammenhenger være den naturlige innfallsporten til Innovasjon Norge for distriktbedriftene. Stadig oftere ser vi at slik kontakt også gjør at bedriftene blir introdusert til og evner å nyttiggjøre seg våre nasjonale og internasjonale tjenester, og internasjonale virkemidler som for eksempel EU-programmet Horisont 2020.

Innovasjon Norges distriktoppdrag gjør det mulig å opprettholde en kontorstruktur som sikrer rimelig grad av nærhet til store deler av bedriftene i Norge. Uten dette oppdraget ville dette ikke vært mulig. Dermed ville også forutsetningene for å kunne levere godt på det nasjonale oppdraget blitt svekket.

Geografisk fordeling; Tabellen under viser hvordan alle midler i 2015, herunder KMDs midler («Distriktoppdraget»), fordelte seg på de ulike fylkene i 2015. De tre største distriktsfylkene er Nordland, Troms og Møre og Romsdal. Det er ikke store bevegelser i bildet fra 2014, men vi ser at

Hovedtyngden av de regional- og distriktpolitiske virkemidler skal benyttes innenfor det **distriktpolitiske virkeområde (DPV)**, det vil si i sone II og III. Investeringsstøtte til bedrifter kan bare gis i sone III i samsvar med ESA sitt regelverk for regionalstøtte.

I tabellen nedenfor ser vi at i 2015 gikk 18 prosent av midlene til prosjekter utenfor sone III.

En del av forklaringen er at etablerertilskudd ikke bare er forbeholdt sone III-kommuner, og dette tilskuddet stod for 31 prosent av midlene i 2015 som gikk til kommuner utenfor sone III. Tilsvarende andel i 2014 og 2015 var hhv 23 prosent og 30 prosent. Videre var seks prosent av tildelingene til prosjekter støttet med midler fra Bioraffineringsprogrammet, 14 prosent til Centres of Excellence og 10 prosent til næringrettet utdanning/kompetanseutdanning i regionale næringsmiljøer.

I 2015 stod bedriftsutviklingstilskuddet for 19 prosent av midlene brukt utenfor sone III. Prosjektene som ble støttet i 2015 var hovedsakelig flerbedriftsprosjekter og nettverk gjennomført i regi av Innovasjon Norge, destinasjonsselskaper, fylkeskommuner, NHO, klynger, kunnskapspark/næringshager og Connect. Om lag 3,6 mill. kroner eller 10 prosent av bedriftsutviklingsmidlene utenfor sone III gikk til prosjekter og kunder innenfor spesielle satsinger nevnt i oppdragsbrevene fra de respektive fylkeskommuner. For investeringstilskudd brukt utenfor sone III, er dette en tildeling på 3 mill. kroner. Bedriften ligger i Åfjord kommune i Sør Trøndelag, men prosjektet er i en sone III kommune i Nordland. Likevel er distriktpolitisk virkeområde uspesifisert i innstillingen.

Distriktpolitisk Virkeområde	2013	2014	2015
Sone I	100 137 269	98 302 490	101 090 049
Sone II	29 041 191	15 583 000	4 887 000
Sone III	822 424 041	830 722 270	928 763 899
Uspesifisert	134 702 535	99 892 639	95 743 384
Grand Total	1 086 305 036	1 044 500 399	1 130 484 332

Distriktpolitisk Virkeområde	2013	2014	2015
Sone I	9,2 %	9,4 %	8,9 %
Sone II	2,7 %	1,5 %	0,4 %
Sone III	75,7 %	79,5 %	82,2 %
Uspesifisert	12,4 %	9,6 %	8,5 %
Grand Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Andelen kvinnerettet av midlene fra KMD/fylkeskommunene er redusert fra 36 prosent i 2014 til 30 prosent i 2015. Dette er et avvik fra kravet om 40 prosent i KMDs oppdragsbrev. Hovedårsaken er at det har vært flere store risikolånesaker i 2015, saker der kvinneandelen normalt vil følge «normalen» i næringslivet.

Andre forklaringsfaktorer kan være at kvinner i urolige økonomiske tider ikke tør ta like mye risiko. Men dette har vi ikke dokumentasjon på. På Sør-Vestlandet kan det kanskje spille inn at det er flere menn enn kvinner som kommer ut av oljerelaterte næringer. 90 prosent av veksten i helt ledige siste år, står menn for, ifølge NAV⁶².

⁶² <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Statistikk/Arbeidssøkere+og+stillinger++statistikk/Helt+ledige>

Om vi ser på andel i antall saker, ikke beløp, blir ikke nedgangen like stor, ned fra 38 prosent til 35 prosent. Om vi ser på etablerertilskuddene finansiert over KMDs/FKs budsjett isolert, ligger kvinneandelen stabilt på 37 prosent i 2014 og 2015. Det er store fylkesvise forskjeller og det er nedgang i mange fylker. Statistikken er ikke begrenset til de sakene som er besluttet lokalt, bare laget med basis i kundens lokalisering. Dersom det er store saker med liten kvinneandel, kan vedtak gjort sentralt forskyve andelen kraftig fra kontor til kontor.

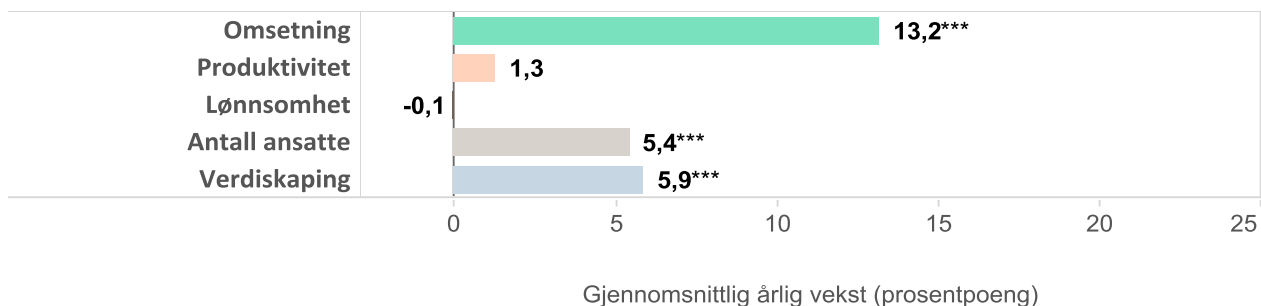
	Kvinnerettet		Totalt		Andeler kvinnerettet	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
02 Akershus	150 000		5 942 000	706 500	3 %	0 %
08 Telemark	7 146 000	3 873 000	24 656 460	22 456 650	29 %	17 %
17 Nord-Trøndelag	27 908 200	18 026 250	75 065 184	96 445 700	37 %	19 %
07 Vestfold	2 940 000	620 000	5 500 000	3 100 000	53 %	20 %
14 Sogn Og Fjordane	22 714 400	19 911 500	79 276 400	91 744 500	29 %	22 %
04 Hedmark	8 512 220	9 466 000	62 926 582	43 512 376	14 %	22 %
15 Møre Og Romsdal	33 533 150	31 034 082	120 067 814	129 322 582	28 %	24 %
18 Nordland	49 561 370	48 990 395	131 363 172	190 552 245	38 %	26 %
06 Buskerud	5 171 776	2 751 600	13 060 184	10 425 836	40 %	26 %
19 Troms	46 246 267	55 186 411	141 192 640	188 502 992	33 %	29 %
20 Finnmark	27 976 854	31 500 000	92 726 016	98 032 504	30 %	32 %
11 Rogaland	6 835 000	5 890 000	12 879 000	18 088 600	53 %	33 %
99 Flere fylker/Utland	23 162 111	11 166 185	36 136 611	31 847 534	64 %	35 %
16 Sør-Trøndelag	48 336 239	17 319 733	97 983 589	42 477 733	49 %	41 %
12 Hordaland	16 606 881	22 564 300	45 267 881	54 998 654	37 %	41 %
05 Oppland	21 890 000	30 879 064	54 821 336	68 242 769	40 %	45 %
10 Vest-Agder	11 890 000	7 470 232	15 772 500	14 169 232	75 %	53 %
09 Aust-Agder	4 820 000	7 350 000	11 760 000	12 886 000	41 %	57 %
03 Oslo	1 450 000	1 639 100	1 725 000	2 579 100	84 %	64 %
01 Østfold	3 190 000	4 530 000	8 635 000	6 089 000	37 %	74 %
21 Svalbard	5 943 030	3 418 325	7 743 030	4 303 825	77 %	79 %
Grand Total	375 983 498	333 586 177	1 044 500 399	1 130 484 332	36 %	30 %

Når det gjelder **andelen FoU-rettede prosjekter** er den litt ned, fra 31 prosent i 2014 til 29 prosent i 2015. Andel miljørettede prosjekter er derimot litt opp fra 2014, fra 31 prosent til 34 prosent i 2015.

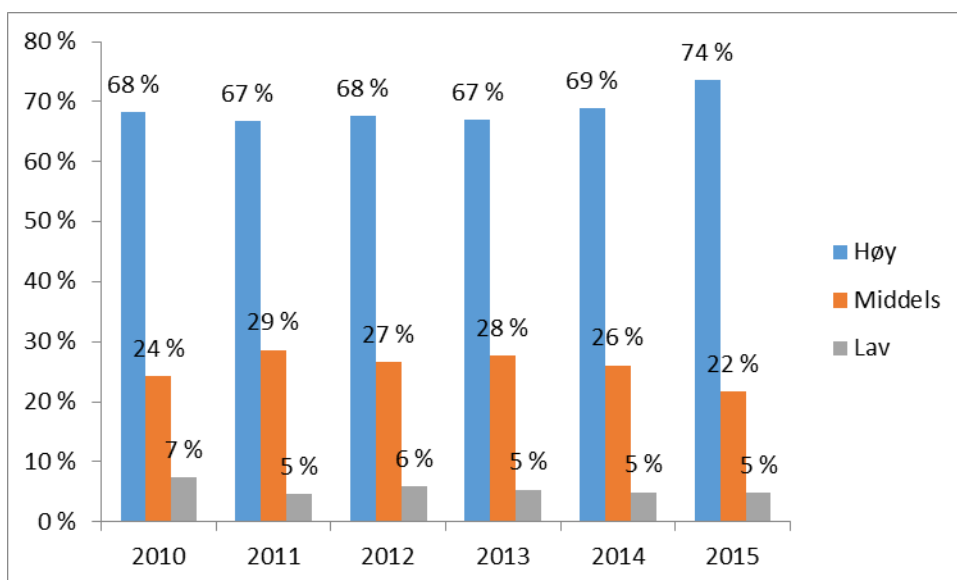
4.3 Bidrag til å nå hovedmålet

I SSBs effektanalyser etter ny metode henføres kundene til oppdrag ut fra prinsippet om *største*, og ikke *første* tilsagn som før. Det gir som resultat at forskjellene i effektestimater mellom de ulike oppdragene (Innovasjonsoppdraget, Bankoppdraget (begge NFD), Distriktsoppdraget (KMD) og Landbruksoppdraget v/Trebasert innovasjonsprogram (LMD)) blir forsvinnende små. Som tidligere er det små og usikre estimater på de to effektindikatorer produktivitet og lønnsomhet, som begge er forholdstall. Når det gjelder effektindikatoren mervekst i omsetning, er det god effekt for KMDs midler totalt sett. Men effekten er ikke signifikant på produktivitet og lønnsomhet.

Det er veldig bra at effektene av ekstrainsatsen i distriktene i det store og hele kan måle seg med effektene av på de andre oppdragene. Ut fra teorien om at mange mål knyttet til ett virkemiddel kan svekke effektene på hvert enkelt mål, tilbakevises det her. Trolig skyldes det at man følger veldig mange av de samme kriteriene for seleksjon, behovsanalyse og tjenesteleveranse. Felles for alle oppdragene er at målene kun kan nås gjennom økt, varig verdiskaping, og at man skal gjøre en forskjell der det private markedet alene ikke kan levere det ønskede resultat.

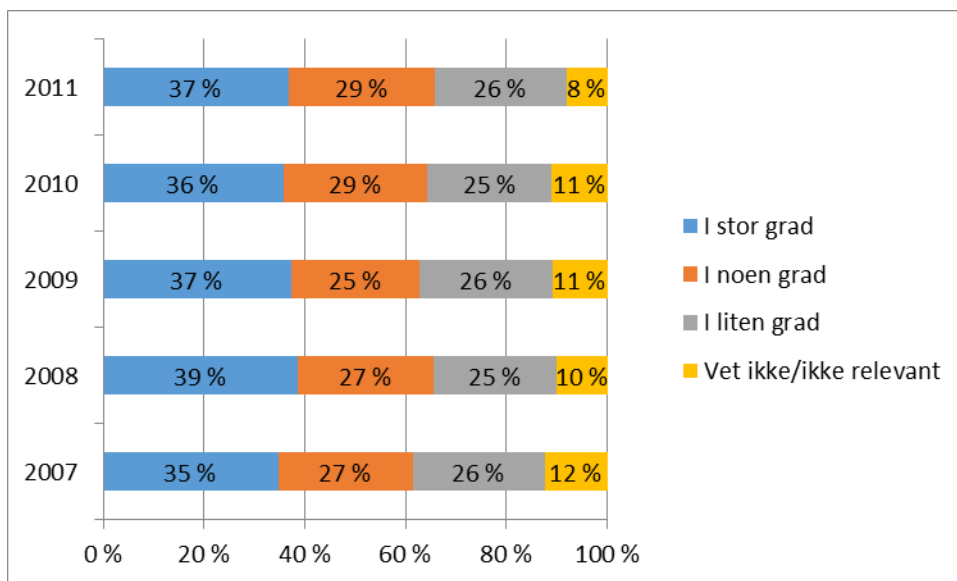


Den samlede utløsende effekten for alle bevilgninger gjort fra KMD-rammen har økt i perioden 2010-2015 og var på sitt høyeste i 2015 med nesten 74 prosent. Andelen som svarte at vår finansiering hadde liten eller ingen effekt har ligget stabilt på 7-5 prosent. Det er derfor gruppen som svarte at finansieringen fra Innovasjon Norge hadde en middels utløsende effekt som har gått tilbake i perioden.



Figur 22: Utviklingen i addisjonalitet totalt sett for bevilgningene fra KMD.

Kundene som fikk tjenester fra Innovasjon Norge i tidsrommet 2007-2011 har i stor grad et forhold til om vårt bidrag hadde noen påvirkning på kompetansenivået i selskapet. Bare rundt 10 prosent svarer at de ikke vet om kompetansenivået ble hevet i forbindelse med prosjektene vi var involvert i. Derimot svarer over 60 prosent at de i stor eller noen grad har opplevd en kompetanseheving, andelene har vært stabile i tidsrommet.

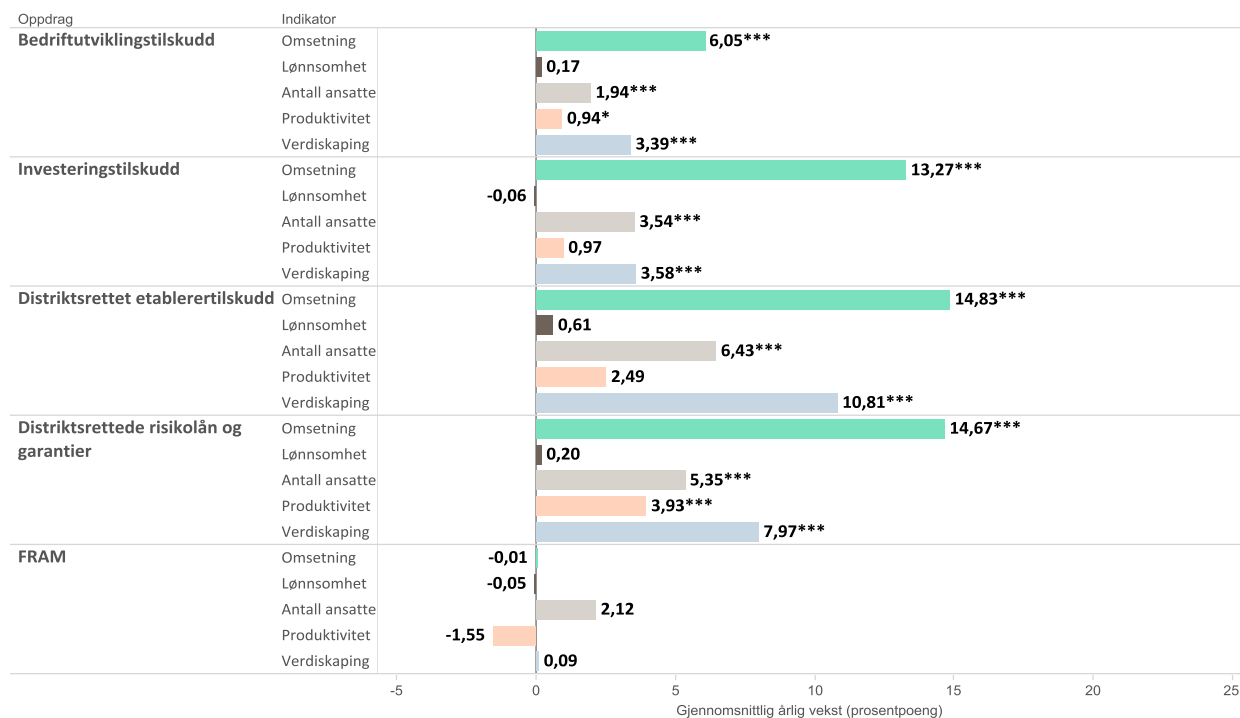


Figur 23: Utviklingen i kompetanse totalt sett for bevilgningene fra KMD.

Støttende analyser

Støttende analyser på antall ansatte og verdiskaping, som KMD etterspør helt konkret i oppdragsbrevet, viser også gode effekter. Vekst i antall ansatte over tre år for «gjennomsnittsbedriften», er som følger: Den har 32 ansatte før matching og en årlig mervekst på 5,4 prosentpoeng., Det gir en ekstra sysselsettingseffekt på 5,5 flere ansatte etter tre år enn tilsvarende bedrift i kontrollgruppen. I teorien vil differansen (merveksten) holde seg hvert år fra år tre i hele investeringens levetid, alt annet likt, dvs. at effekten ikke "blir borte" etter tre år.

Som det også vil bli vist til i gjennomgangen på kap./post under, har SSB i år med ny metode for utvelgelse og separate matchingsprosedyrer⁶³ for enkelte virkemidler, gitt oss følgende estimater:

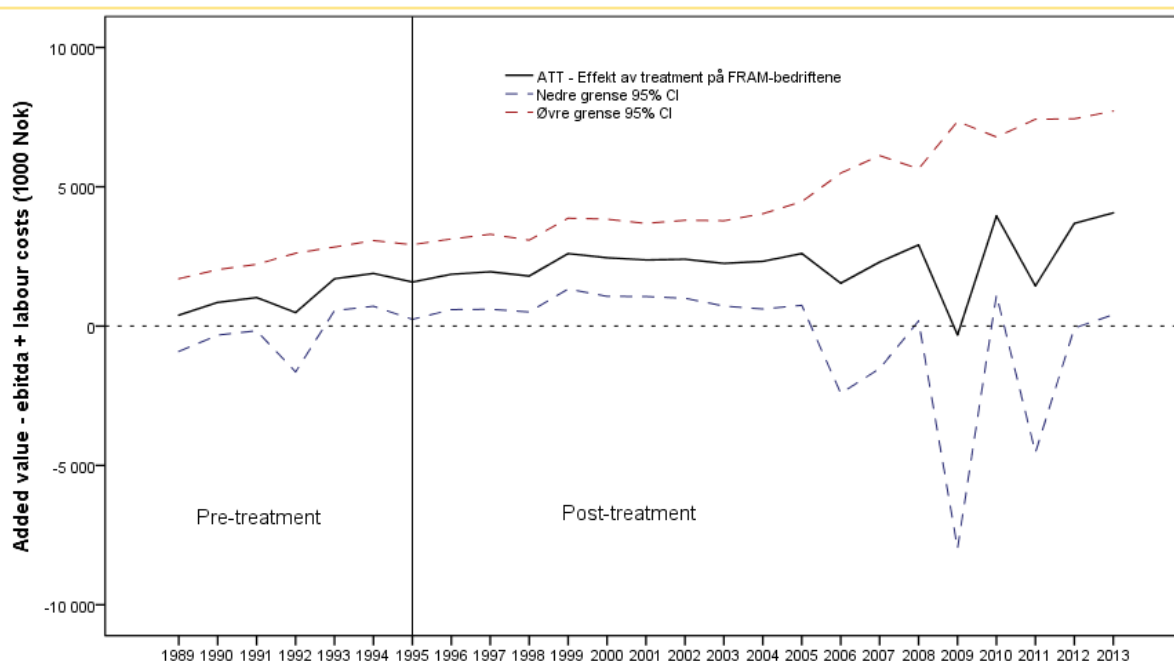


⁶³ Se leseveiledningen innledningsvis i Oppdragsrapporten for nærmere forklaring av metode.

FRAM er tatt inn her ut fra «største brukers prinsipp»⁶⁴. Det er en overvekt av bedrifter i distriktene (63 prosent i 2015). Dette bildet bekrefter hva vi har sett før når vi måler på vekst i økonomiske størrelser, nemlig at «de harde» investeringsprosjektene, dvs. i bygninger, maskiner og utstyr, gir høyere vekstimpulser enn «de myke» i form av kompetanse og bedriftsutvikling. Men dette betyr ikke at dette er mindre viktig av den grunn. Å styrke bedriftenes innovasjonsevne gjennom tilgang til kompetent kapital, kompetanse og nettverk, er ekstra viktig i distriktene der dette er vanskeligere tilgjengelig.

I kundeeffektundersøkelsen for FRAM i førundersøkelsene for 2010-2014 ser vi at addisjonaliteten er høy. Ser man det i kombinasjon med at nesten ni av ti hevder at FRAM-deltakelsen bidro til innovasjon og at halvparten mener det bedrer overlevelsessevnen, pluss en rekke andre positive resultater, mener vi det kan godtgjøres at deltakelse i FRAM har en klar betydning for bedriftenes innovasjonsevne og verdiskaping. Det er imidlertid trolig at innsatsen er «for liten» til at den kan la seg måle i bedriftenes regnskap. Det kan dessuten være slik at rekrutteringen skjer blant bedrifter som ser behovet for omstilling og for deltakelse i FRAM fordi de er mindre lønnsomme i utgangspunktet enn kontrollbedriftene.

Fordi det har vist seg vanskelig å dokumentere effekter av FRAM i et kortere tidsperspektiv, har Innovasjon Norge bedt en forsker⁶⁵ se på langtidseffekter av FRAM-deltakelse, og han finner spor av at FRAM-bedriftene i perioden 1992-95 kom fra et lavere utgangspunkt mht. verdiskaping forut for deltakelse og matchingen (1995), men at de deretter følger utviklingen i kontrollgruppen veldig parallelt og gjør det noe bedre i årene etter. Resultatene er imidlertid ikke kvalitetssikret ennå, og forskeren jobber nå for egen regning med å få et paper klart til publisering.



Figur 24: Figuren viser svakt positive resultater for FRAM-bedriftene over 18 år fra matching (18-21 år etter deltakelse). Etter ca. 10 år øker usikkerheten på estimatene betydelig, noe som lyder plausibelt.

⁶⁴ Se leseveiledningen innledningsvis i Oppdragsrapporten for nærmere forklaring av metode

⁶⁵ Førsteamanuensis ved HiB og forsker i Forvaltningsevaluering AS, Olav A. Kvitastein (2016)

4.4 Delmål 1 – Flere gode gründere

Innovasjon Norge skal stimulere gründere og oppstartsbedrifter til å utnytte sine muligheter for vekst. Målet er ikke å etablere flest mulig bedrifter, men at flest mulig lovende nyetableringer overlever og utnytter sitt vekstpotensial. Selskapet prioriterer tre innsatsområder:

- Flere globale gründere, dvs. gründerbedrifter med internasjonalt markedspotensial og som satser internasjonalt fra første dag.
- Flere levedyktige gründere, dvs. gründerbedrifter som evner å vokse og overleve på sikt.
- Sunnere gründerkultur, dvs. mer attraktivt å være gründer.

Med «gode» gründere mener vi gründere (bedrifter inntil tre år) som evner å realisere sine ambisjoner gjennom å skape verdier og vokse.

Utvikling av nye kompetansearbeidsplasser er en drivkraft for vekst i hele landet. Utviklingen i etableringstakten er imidlertid svakere i distriktene enn i sentrale strøk. Fremtidig vekst i distriktene er derfor avhengig av en spesiell innsats for å fremme utvikling av så vel nye bedrifter, som innovasjon i etablerte bedrifter i disse regionene.

Samtidig synes evnen til å skape nye bedrifter og utløse innovasjon å være svært ulik mellom de enkelte regioner og fylker noe som skyldes ulike lokale/regionale fortrinn. Det vil derfor være flere former for og større grad av markedssvikt i regioner med få og svake regionale fortrinn enn i regioner med mange og sterke. Hvis Innovasjon Norge skal ha et bredere og tyngre engasjement overfor næringslivet i distriktene enn hva vi har i dag, må vi disponere ressurser. Et sterkt fokus på innovasjon og entreprenørskap vil styrke lokal og regional vekstkraft i områder med lav økonomisk vekst, lang avstand til større markeder, ensidig næringsstruktur og stagnasjon eller nedgang i folketallet. Dette vil legge til rette for å styrke og utnytte kompetansemiljøene i hele landet for å fremme innovasjon og verdiskaping i byene og distriktene. En viktig forutsetning for å lykkes er at vi bidrar til å mobilisere hele mangfoldet i befolkningen og at vi, bedre enn i dag, utnytter de ressursene som kvinner, unge og personer med innvandrerbakgrunn representerer.

Totalt ble det registrert 45 050 nye foretak de tre første kvartalene i 2015, som er 2 prosent flere enn i samme periode i 2014. Av disse nyetableringene var imidlertid 61 prosent enkeltpersonforetak og kun 36 prosent aksjeselskap. Blant sistnevnte finner vi gründerbedrifter med vekstambisjoner. Det er bekymringsfullt at for få gründerbedrifter vokser og blir vekstselskaper. Alt for mange forblir små, og få velger å ekspandere til internasjonale markeder⁶⁶.

På den annen side har positiviteten rundt gründerkap i Norge aldri vært større enn nå. Blant et utvalg spurte i befolkningen svarer hele 83 prosent⁶⁷ at de synes gründerkap er attraktivt.

Innovasjon Norge merker denne positive utviklingen på flere områder;

- For det første har vi hatt en stor økning i antall søknader på Etablerertilskudd i 2015. Det er flere årsaker til dette, ikke minst situasjonen i Norge hvor næringslivet blir tvunget til omstilling, noe som igjen utløser entreprenørskap og behov for kapital. Men Innovasjon Norge har også gjennomført et omfattende mobiliseringsarbeid i hele landet som har bidratt til økt etterspørsel etter etablerertilskudd.

⁶⁶ http://sikt2014.no/files/SIKT_Rapport_Final_22.09.14.pdf

⁶⁷ OECD

- For det andre ser vi en økning av ulike innovasjonsmiljøer samt arenaer som Startup Extreme på Voss og Oslo Innovation Week. Innovasjon Norge har gitt oppstarthjelp til flere av disse miljøene og arrangementene for å bidra til å bygge et sterkere økosystem for innovasjon og entreprenørskap samt en sterkere gründerkultur.
- I tillegg har Invest in Norway gjennom sitt internasjonale nettverk introdusert flere norske gründere for internasjonale investorer og potensielle samarbeidspartnere. Slike koblinger er viktige for å øke internasjonale investeringer i norske oppstartsbedrifter og samarbeid med internasjonalt næringsliv, og gjør det ytterligere attraktivt å være gründer i Norge.

Gjennom «Drømmeløft» prosessen våren 2015 kom det klare anbefalinger fra private og offentlige aktører på hva som skal til for å skape enda bedre forutsetninger for gründervirksomhet i landet. Nærings og fiskeridepartementet påpekte høsten 2015 også behovet for økt fokus på entreprenørskap med lanseringen av Gründerplanen. Den inneholdt mange gode tiltak for hvordan man skal skape morgendagens arbeidsplasser i Norge.

Vi har lagt både anbefalingene fra «Drømmeløftet», tiltak i Gründerplanen og vår egen erfaring gjennom mange år med tidligfase selskaper til grunn for videreutvikling av våre tjenester i 2015/2016.

Suksessformelen for å nå målet om «Flere gode gründere» er kombinasjonen av **kapital, kompetanse og nettverk**. I tillegg må tilbudene på disse områdene være riktig tilpasset selskapenes behov avhengig av hvor langt de har kommet i oppstartsprosessen.

Det er ikke mangel på kapital som er den største utfordringen på kapitalsiden, men mangel på *kompetent tidligfase risikokapital* som for eksempel kapital fra forretningsengler.⁶⁸ Denne type kapital ble trukket frem i «Drømmeløft» prosessen som en avgjørende faktor for å lykkes med internasjonalisering og vekst for oppstartsselskaper. Et viktig fokus for Innovasjon Norge i 2016 vil derfor nettopp være å se på hvordan virkemidlene vi forvalter, kan bidra til å utløse mer privat risikokapital samt tiltrekke mer internasjonal risikokapital og kompetanse til Norge.

Kompetanseprogrammene og tilgang på nettverk er ofte det første gründere nevner som verdifulle tjenester fra Innovasjon Norge, - kapital er nødvendig, men ikke nok. Dette beviser at kombinasjonen av de tre tilbudene er avgjørende og viktig for vekst og suksess hos selskapene.

Flere av klyngene har i dag en høy andel gründer-selskaper⁶⁹ noe som gir muligheter for samarbeid mellom gründere, etablerte bedrifter og store selskaper. Deltakelse i klyngene gir dermed tilgang til både kompetanse og nettverk i form av partnerskap og potensielle kunder. Det offentlige spiller også en viktig rolle både som innkjøper og rollemodell. Gjennom OFU ordningen legger vi til rette for at gründere mer effektivt kan bli en leverandør inn til det offentlige.

Norske oppstartsselskaper markerer seg innen nye mulighetsområder som blant annet utdanningsteknologi, finansiell teknologi, IT-sikkerhet, delingsøkonomien, sosialt entreprenørskap, tingenes internet, bioøkonomi, havrommet og kreative næringer. Nye næringer med stort potensiale bør derfor løftes frem og styrkes gjennom både klyngevirksomhet og finansieringsvirkemidler slik at bedriftene klarer å hevde seg i internasjonale markeder.

Innovasjon Norge ga i 2015 tilsagn for 442 mill. kroner til gründere som utgjorde 39 prosent av de samlede tilsagn over departements og fylkeskommunenes budsjettposter. I tillegg kommer verdien av Innovasjon Norges rådgivnings-, kompetanse- nettverks-, og profilerings-tjenester.

⁶⁸ Forretningsengler i Norge, Menon publikasjon nr. 15/2010, Leo Gründefled et.al.

⁶⁹ Selskaper under 5 år

Tjenester knyttet til KMD/FK relevant for delmål 1 er presentert under rapportering på poster og innebærer:

- Etablerertilskudd
- Bedriftsutviklings- og investeringstilskudd
- Mentortjenesten
- Satsing på kulturnæringen
- Kvinnesatsingen
- Internasjonalisering gjennom kompetansetjenestene «Global Entrepreneurship»
- Vekstkapital for Gründere i Nord - Akseleratorprogrammet og Forretningsengler i Nord-Norge

I tillegg benytter oppstartsbedrifter (inntil tre år) også i stor grad distriktsrettede risikolån.

Mål 2015⁷⁰

For å få frem flere gode gründere lå mye av fokuset vårt i 2014 på å bygge en sunnere gründerkultur og heve statusen til norske gründere. I 2015 har målet vært å videreutvikle tjenesteporteføljen generelt (kapital, kompetanse og nettverk) og kapitalvirkemidlene spesielt. I tillegg har vi hatt som ambisjon å bygge et sterkere økosystem for kapital med spesielt fokus på forretningsengler samt fokus på samspillet mellom gründere og etablerte store selskaper. Målet har også vært å levere høy kvalitet på nye oppdrag pluss at vi har jobbet målrettet med forenkling, tilgjengeliggjøring og effektivisering av tjenestene våre.

Hovedaktiviteter 2015

Videreutvikling av kapitalvirkemidler, digitalisering, tilgjengeliggjøring og effektivisering er stikkordene for mye av aktivitetene som har blitt gjennomført i 2015 for å nå målene. Vi har også gjort et stort mobiliserings og profileringsarbeid for å styrke omdømmet til Innovasjon Norge hos landets gründere og innovasjonsmiljøer.

Etablering av Gründersenteret

I 2015 er det lagt ned et stort arbeid i digitalisering av tjenester, spesielt i søknadsprosessen til Etablerertilskudd fase 1, ny plattform for e-søknad og «Mine sider» for gründere. For å gjøre tilbudet til gründere enda bedre og mer effektivt ble det opprettet et eget Gründersenter i Sogn og Fjordane. Gründersenteret overtar i løpet av våren 2016 alle etablerertilskudd søknader i fase 1, noe som bidrar til mer effektiv og enhetlig saksbehandling. I tillegg betjener dette senteret Gründertelefonen. Gjennom daglig, direkte kontakt med markedet samt sentralisert saksbehandling vil Gründersenteret opparbeide verdifull kunnskap om tidlig fase gründere.

Satsning på kreative næringer - Verdiskapingsprogram for Kulturnæringen

Næringer innen kreativ industri har blitt en viktig del av norsk økonomi og er en bransje for fremtiden. Innovasjon Norges nysatsing på kreative næringer startet opp høsten 2013, som en konsekvens av regjeringens nye handlingsplan for kultur og næring. Målsettingen er økt verdiskaping og profesjonalisering for næringen, gjennom en rekke kompetansebyggende tiltak.

Satsingen er basert på fire tiltak: Kompetanse/Kurs, Mentortjeneste, Bedriftsnettverk og Samlokalisering/Nettverk i samsvar med hva vi mener er suksesskriterier for at gründere skal lykkes. De tre første har Innovasjon Norge ansvaret for, det siste er Kulturrådets ansvar. Med disse tiltakene

⁷⁰ Mål, prioriteringer og retning som er gitt i oppdragsbrevet og som gjelder enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 1 – utover det som er trukket frem her - omtales i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post. Det samme gjelder aktiviteter, resultater og vurdering av disse.

jobbes det sammen for å bidra til økt kompetanse innen kunst- og kulturbasert forretningsutvikling, samt å synliggjøre en koordinert virkemiddelinnsetning.

I 2015 startet arbeidet med oppdraget «*Spill ut i verden*» som handler om å løfte norsk spillindustri samt å øke eksporten av spill næringen i Norge. Arbeidet med pilotprogrammet er startet og interessen fra næringen er stor.

Store nye satsninger 2017 – Vridning fra tilskudd mot lån i tidlig vekstfase: Oppstartlån

Ut fra våre erfaringer med lånevirkosomhet til bedrifter under tre år, ser vi at gründerbedrifter har høy tilbakebetalingsgrad. En gjennomgang av risikolån gitt til bedrifter som var 3 år eller yngre i tildelingsåret og utbetalt i perioden 2005-2007, viste tap på rundt 30 prosent av lånene. I tidlig vekstfase mener Innovasjon Norge at lån er et bedre virkemiddel enn tilskudd. Vi har levert inn et forslag gjennom «Store nye satsninger 2017» for å styrke lånevirkosomheten vår slik at vi kan tilby et «Oppstartlån» til unge selskaper i vekst og skaleringsfasen gjennom risikolåneordningen.

Mobilisering til entreprenørskap, kvinner og flerkulturelle

Gjennom gründercampen Emax Norge som årlig arrangeres på Lillehammer skjer størsteparten av Innovasjon Norges innsats mot mobilisering av unge til entreprenørskap. Her møtes ungdommer mellom 18-25 år for å lære om entreprenørskap, treffe erfarne gründere og knytte nettverk med likesinnede. I 2015 var det rekordstort oppmøte på Emax med over 100 deltakere. Kvinneandelen på Emax Norge var rekordhøye 49 prosent i 2015. Det var også en sterk økning av flerkulturelle kvinner fra kun en prosent i oppstartsåret 2012 til hele ni prosent i 2015.

Kvinneandelen for aksjeselskaper støttet av Innovasjon Norge, har ligget på litt under 20 prosent siden 2010, noe som gjenspeiler de totale andelene på landsbasis. Kvinner starter fortsatt flere enkeltpersonforetak enn aksjeselskaper sammenlignet med menn. Selv om kvinneandelene hos Innovasjon Norge ligger på nivå med resten av landet, er andelene for lave. Lærdommen fra dette er at det må gå ut et budskap til hele organisasjonen om at kvinner fortsatt er en prioritert målgruppe i Innovasjon Norge, og at kvinner er en viktig ressurs for norsk næringsliv.

Årets gründerkvinne ble ikke arrangert i 2015. Årsaken var et ønske om å flytte kåringen fra november til 8. mars, og det var hensiktsmessig å utsette til 2016 for ikke å legge kåringene for nært hverandre. Planleggingen av den neste kåringen startet i 2015 og navnet ble endret fra Årets Gründerkvinne til Female Entrepreneur for å signalisere at internasjonalt potensial er viktig for suksess.

Gjennom oppdragene «*Pilotprosjekt for flerkulturelle verdiskapere*» og «*Kontordager og kurs for førstelinjetjenesten i kommunene*» har vi hatt et fokus på å mobilisere flere innvandrere og flerkulturelle i næringslivet. Oppdragene henger på handlingsplanen «*Vi trenger innvandrernes kompetanse*». Gjennom prosjektene som har vært gjennomført hittil, begynner vi å få bedre oversikt over et fragmentert og vanskelig område og håper å kunne levere ennå større verdi gjennom disse tjenestene fremover. Blant annet ønsker vi å styrke dette i samspill med oppdraget «*Vekst*» gitt av NFD for 2016 for å få et mer mangfold av både kjønn og etnisitet i næringslivet, samt å styrke vekstkraften til flerkulturelle gründere. Innovasjon Norge engasjerte SSB for å finne andelen innvandrere i vår portefølje. SSB fant at i vår portefølje for 2012 og 2013, var ni prosent av støttemottakerne innvandrere eller barn av innvandrerforeldre. Det gjenstår å se om vår satsing gir seg utslag i porteføljesammensetningen.

Ny innretning av Etablerertilskuddet (ETIL) – styrket kommersialiseringsinnsats og forbedret måloppnåelse

I 2014 ble det gjort store endringer i etablerertilskuddet. I 2015 operasjonaliseres dette i full bredde. Økte rammer til landsdekkende etablerertilskudd for å møte en eksponential etterspørsel muliggjør en stor innsats inn mot gründere i 2015. Etablerertilskuddet deles inn i 2 faser: Markedsavklaring

(Fase 1) og Kommersialisering (Fase 2), samt opptil 100 prosent finansiering av eksterne kostnader i fase 1 og opptil 75 prosent i fase 2. Målet er å gi mindre tilskudd til flere i fase 1 og større tilskudd til færre i fase 2. På denne måten gis flere muligheten til å teste ut gode ideer i tidlig fase, og de som oppnår markedsaksept, får muligheten til å realisere og kommersialisere sine prosjekter.

Effektivisering og redusert saksbehandlingstid

Saksbehandlingstiden på ETIL skal reduseres kraftig i løpet av 2015 samtidig som etterspørselen vil øke betraktelig, mye pga. omstillingsbehov i fylkene sør og vest. Som et ledd i mer effektiv søknadsbehandling og bedre og enklere informasjon, skal alle distriktskontorene implementere seminaret «Fra ide til marked» som er et viktig mobiliseringstiltak for gründere i tidlig fase.

Nettbasert veiledning og –rådgivningstjeneste om immaterielle rettigheter

I 2015 fikk Innovasjon Norge i samarbeid med Patentstyret i oppgave å utvikle en digital tjeneste for å øke fokuset på immaterielle rettigheter næringslivet. Målet og resultatet ble nettsiden iprhjelp.no. Til tross for at immaterielle verdier ofte er kunnskapsbedriftens aller viktigste konkurransefortrinn, er det få selskaper som utnytter mulighetene sine ved bruk av ipr fullt ut. Med det nye nettstedet iprhjelp.no som ble lansert i samarbeid med Patentstyret i 2015, håper vi å snu denne trenden. Vi opplever allerede økt interesse og bevissthet fra kunder og næringsliv.

Vurdering, resultater og effekter

Vurdering av måloppnåelsen i 2015

Her har vi oppsummert de viktigste resultater, effekter og avvik under delmål 1 «Flere gode gründere» under KMDs virkemidler⁷¹.

Vi er godt fornøyd med å ha levert en stor innsats inn mot gründere og oppstartsbedrifter i alle deler av landet i 2015 med mål om å få fram flere gode gründere i norsk næringsliv. Med økte samlede rammer til etablerertilskuddsordningen (distriktsrettet og landsdekkende), en markant økning av behandlede henvendelser til Gründertelefonen, en betydelig raskere saksbehandlingstid og nettbasert IPR bistand, mener vi å ha lagt et godt fundament for utvikling av nye kompetansearbeidsplasser i hele landet.

Vekstambisjoner, internasjonalt potensiale og nyhetsverdi er de sentrale kriteriene for å gi tilskudd i begge faser. I fase 1 «Markedsavklaringsfasen» skal gründeren sannsynliggjøre nyhetsverdi og markeds potensial samt få en bekreftelse i markedet. De som derimot får tilskudd til fase 2 «kommersialiseringsfasen», har validert sin forretningsidé og kan dokumentere både nyhetsverdi og markeds potensial. Det er for tidlig å si noe om hvilke effekter ny policy har i forhold til målet om flere gode gründere. Men gjennom en innretning av tjenesten som følger smidige og effektive oppstartsprosesser (Lean Start-up), mener vi at vi har styrket muligheten for å nå målet. Uavhengig av ny policy er bedriftene som mottok tilskudd i 2015 i en tidlig oppstartsprosess. Det vil derfor ta flere år før vi kan dokumentere vekst- og verdiskaping.

Om vi ser nærmere på de bedriftene som mottok ETIL fase 1 i 2013 ser vi at rundt 1/4 av disse selskapene også har mottatt ETIL fase 2 i løpet av perioden 2013-2015. Vi mener dette tallet gir gode signaler om at innretningen har fungert godt. En akseptabel andel av selskapene og innenfor normalen utvikler seg videre og kvalifiserer for ETIL fase 2, mens 3/4 av prosjektene ikke har markedets rett eller ikke kvalifiserer videre for Innovasjon Norges virkemidler. Vi er fornøyd dersom ca. 30 prosent av selskapene kvalifiserer videre for ETIL fase 2. Det sies at 7 av 10 selskaper ikke har

⁷¹ Vurderinger med resultater og effekter av enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 1 er omtalt i oppdragsgiver rapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post

livets rett, overlevelsesraten er noe høyere for våre virkemidler og samsvarer godt med disse funnene. Det er ikke slik at alle selskaper og prosjekter skal overleve eller bli finansiert.

Etablerertilskuddet spesielt i fase 2 blir ofte matchet med ekstern kompetent kapital, det er noe underkommunisert at våre tilskudd faktisk er med i mange tilfeller på å utløse privat ekstern kapital som er viktig både for å tilføre kapital og kompetanse til selskapene.

I 2015 har vi mottatt totalt 778 søknader om distriktrettet etablerertilskudd mot 645 i 2014. Av disse ble det gitt 560 tilsagn i 2015 og 466 tilsagn i 2014. Antall bevilgninger på fase en var 302 og fase to var 258. Beløpsmessig var det under 30 prosent av bevilgningene som gikk til fase en i 2015.

Vi kan imidlertid konstatere at totalt sett *86 prosent av distriktrettede etablerertilskudd* har gått til nye bedrifter som er tre år eller yngre, som er primærgruppen for ordningen. Målt etter antallet tilsagn har 88 prosent gått til denne gruppen.

SSB-effektundersøkelsen for 2015⁷² viser at oppnådde effekter og resultatet for virksomheter som har fått slike tilskuddsmidler har vekst i omsetning og en økning i antall ansatte, men har relativt liten effekt på lønnsomhet og produktivitet.

Det innføres ny policy for driften av etablerertilskuddet i 2016 for en bedre forvaltning av midlene. Driften vil bli fordelt ut til regionene med egne rammer per kvartal, ut ifra rammen er det regionens ansvar å velge de beste og mest egnede prosjektene. På denne måten evner vi å styre rammen til virkemiddelet på en god måte.

Vi har generelt hatt en satsning på økt kompetansetilbud til gründere som vil ut i internasjonale markeder samt å styrke økosystemet for innovasjon og entreprenørskap i Norge. Det er vanskelig å måle effekten av ulike initiativ vi har gjort, men vi får tilbakemeldinger på at programmer som Business Bootcamp og TINC har bidratt både til å løfte selskaper, men også vært med på å øke kompetansen til innovasjonsmiljøer som inkubatorer, næringshager og akseleratorer. Vi ga fødselshjelp til initiativet «Angel Challenge» i regi av Startup Norway i 2015 og dette har resultert i at Angel Challenge nå lanseres i alle store byer i Norge i 2016 og flere investeringer og forretningsenglenettverk er allerede opprettet som en ringvirkning av dette.

Vi opplever en økt pågang av nye selskaper, men merker oss også at selskaper vi har jobbet med noen år nå har styrket seg og er klare for vekst. Vi har derfor spilt inn et oppstartslån som «Store nye satsinger» for å være rigget slik at vi kan hjelpe selskapene finansielt i tillegg til kompetanse i deres vekstfase.

Her følger en gjennomgang av MRS indikatorene med kommentarer på sammenheng mellom innovasjonsnivå og driftsrisiko, avvik og interessante funn.

Resultater

Tilskudd

Innovasjonsnivået for tilskudd har ligget stabilt i perioden uten noen store trender. Innovasjon på internasjonalt nivå økte frem mot 2014, men falt så noe tilbake i 2015, motsatt av hva man ser på innovasjon på landsbasis. En forklaring på tilbakegangen i innovasjon på internasjonalt nivå kan vi finne når vi ser på bruken av nasjonale og regionale virkemidler i de distriktspolitiske virkeområdene de siste årene. Landsdekkende midler brukt utenfor sentrale strøk økte med nesten 60 prosent fra 2014 til 2015, og vi mener at mange av de mest innovative prosjektene i distriktene nettopp er støttet gjennom nasjonale rammer snarere enn regionale. Gruppen med innovasjonsnivå «ikke relevant»

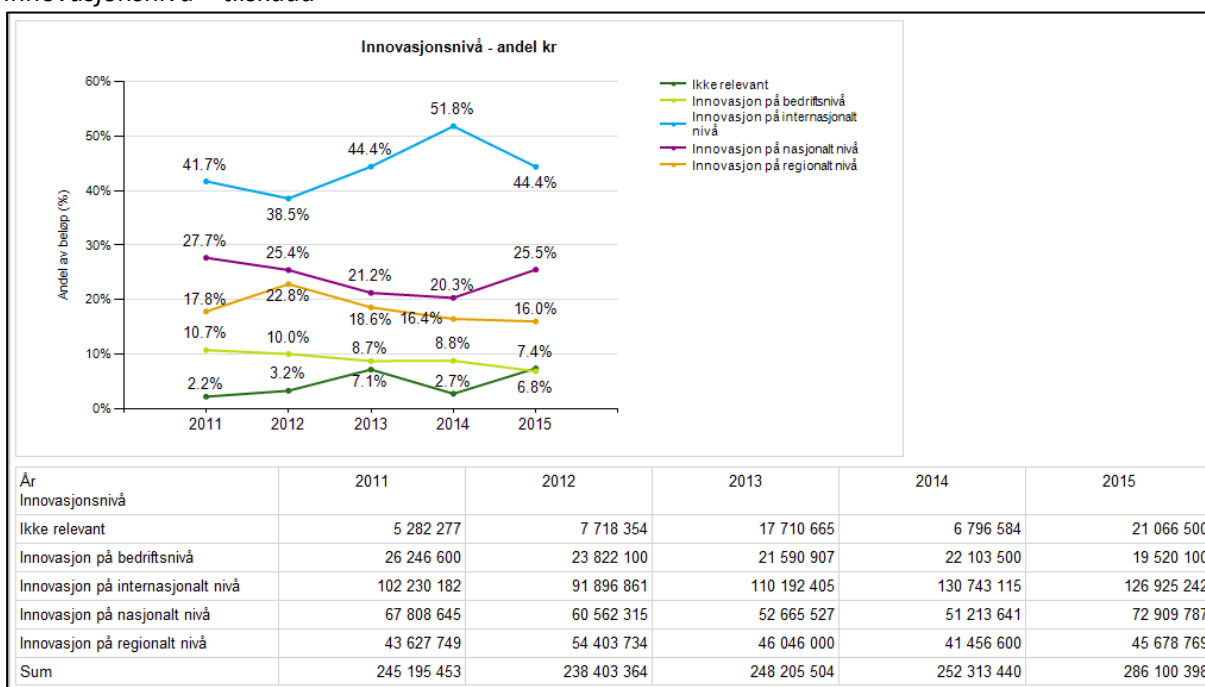
⁷² Se egen omtale av SSB-effektundersøkelsen for 2015 i årsrapporten.

Økte noe i 2015 sammenlignet med året før, av postene som inngår her kan nevnes mentortjenesten, diverse pilotprosjekter, ekstraordinære IT-kostnader og flerbedriftsprosjekter.

Prosjektrisikoprofilen for tilskudd har ligget stabil i perioden. Andelen tilskudd til prosjekter med lav prosjektrisiko er holdt lav. Prosjektene med høy- og moderat risiko veksler mellom å ligge øverst, men det er ingen trend her og snittet ligger temmelig stabilt. Det er viktig å være klar over at saker hvor prosjektrisikoen ikke er vurdert heller ikke er tatt med i hverken figuren eller tabellen. Summene i de to tabellene stemmer derfor ikke overens. Etablerertilskudd tidligfase står for 43prosent av tilskuddene til bedrifter som er 3 år eller yngre hvor prosjektrisikoen ikke er vurdert.

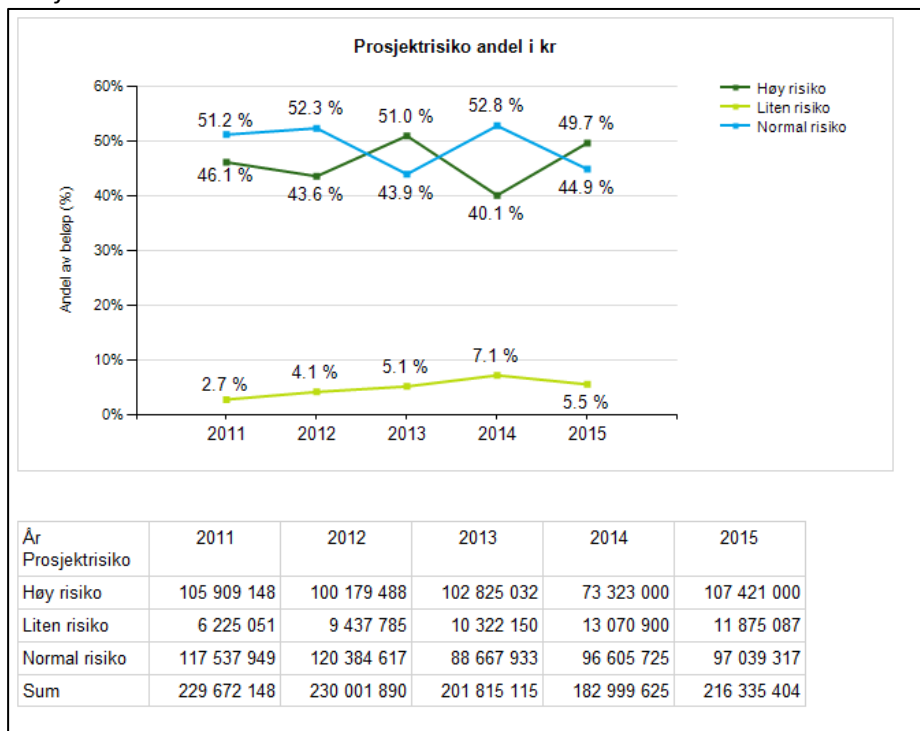
Ser vi prosjektrisiko og innovasjonshøyde samlet må vi kunne si at for begge indikatorene har vi hatt en ganske flat utvikling. Det er ikke noen utpreget trend bortsett fra at de har ligget relativt stabilt i perioden.

Innovasjonsnivå – tilskudd



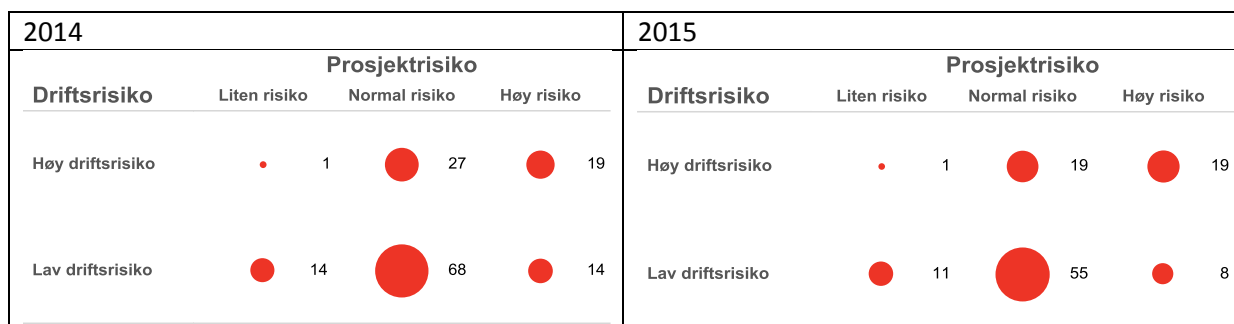
År	2011	2012	2013	2014	2015
Innovasjonsnivå					
Ikke relevant	5 282 277	7 718 354	17 710 665	6 796 584	21 066 500
Innovasjon på bedriftsnivå	26 246 600	23 822 100	21 590 907	22 103 500	19 520 100
Innovasjon på internasjonalt nivå	102 230 182	91 896 861	110 192 405	130 743 115	126 925 242
Innovasjon på nasjonalt nivå	67 808 645	60 562 315	52 665 527	51 213 641	72 909 787
Innovasjon på regionalt nivå	43 627 749	54 403 734	46 046 000	41 456 600	45 678 769
Sum	245 195 453	238 403 364	248 205 504	252 313 440	286 100 398

Prosjektrisiko – tilskudd*



* Prosjekter hvor risikoen er satt til «Ikke relevant» eller «Uspesifisert» er ikke tatt med.

Forholdet mellom driftsrisiko og prosjektrisiko



Figur 25 viser sammenhengen mellom driftsrisiko og prosjektrisiko for bedriftsutviklingstilskudd og investeringstilskudd (fra post 60 og 61). Kun bedrifter over tre år.

Innovasjon Norge er opptatt av å følge med på at risikoprofilen på tilskuddsprojekter er i henhold til vedtatt finansieringspolicy. Denne sier at vi ikke skal finansiere prosjekter med lav prosjekt- og driftsrisiko med tilskudd. Som det fremgår av bildet over er noen slike prosjekter finansiert med tilskudd. Årsaken til dette er at tilskudd ofte finansierer bygg, maskiner og utstyr ut fra en regional begrunnelse. Tilskuddet kan likevel ha høy addisjonaltet og bidra til risikoavlastning fordi investor er kjent med at annenhåndsverdien på slike investeringer ofte er lav i distriktene. Bildet for øvrig er i tråd med forventningene. Definisjonen på normal prosjektrisiko er i denne sammenheng følgende:

«Vi tror det er overveiende sannsynlig at prosjektet lykkes og oppnår den inntjening som ligger for Innovasjon Norges beslutning; alternativt vi tror det er sannsynlig at prosjektet lykkes og oppnår den inntjening som ligger til grunn for INs beslutning, men vi ser at det er risikofaktorer som gjør at dette kanskje ikke vil være tilfelle.»

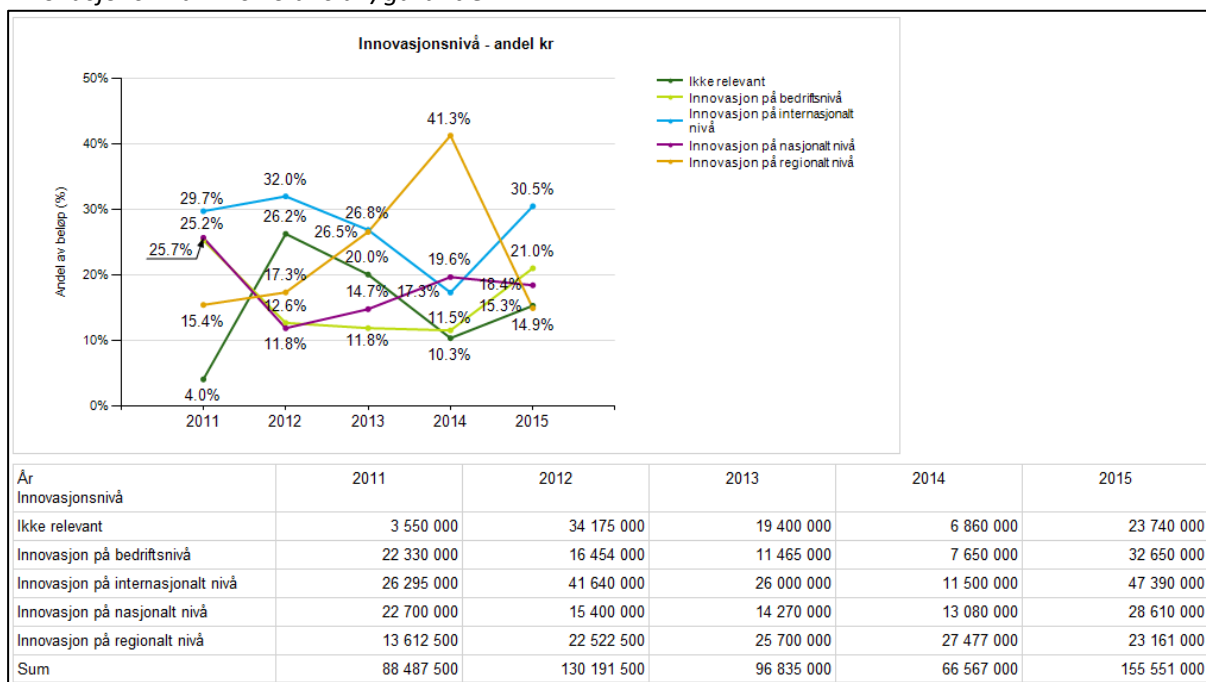
Risikolån og garantier

Innovasjonsnivået varierer betydelig fra år til år. Spesielt legger vi merke til at innovasjon på regionalt nivå har falt kraftig fra 2014 til 2015, mens innovasjon på internasjonalt nivå har økt i samme periode. Også her har bruken av landsdekkende midler innenfor distriktpolitisk virkeområde økt betraktelig det siste året, fra 4,8 mill. kroner til 29,3 mill. kroner, noe som igjen innebærer at innovasjon på høyeste nivå er høyere i distriktene enn hva bruken av regionale midler tilsier. Det er vanskelig å trekke noen konklusjoner hva gjelder trender annet enn at det er store variasjoner fra år til år. Andelen risikolån og garantier brukt til prosjekter uten innovasjon dreier seg i all hovedsak (87 prosent) om tre større investeringsprosjekter knyttet til eiendom og kapitalstyrking.

Prosjektrisikoen til bevilgningene har vist en tydeligere trend enn hva innovasjonsnivået har gjort. Vi ser at andelen bevilgninger til prosjekter med høy risiko og middels risiko har nærmet seg hverandre og i 2015 ble det innvilget omtrent like mange kroner til prosjekter med høy risiko som prosjekter med middels risiko. Prosjekter med liten risiko har ligget under 10 prosent i hele perioden med en topp i 2013.

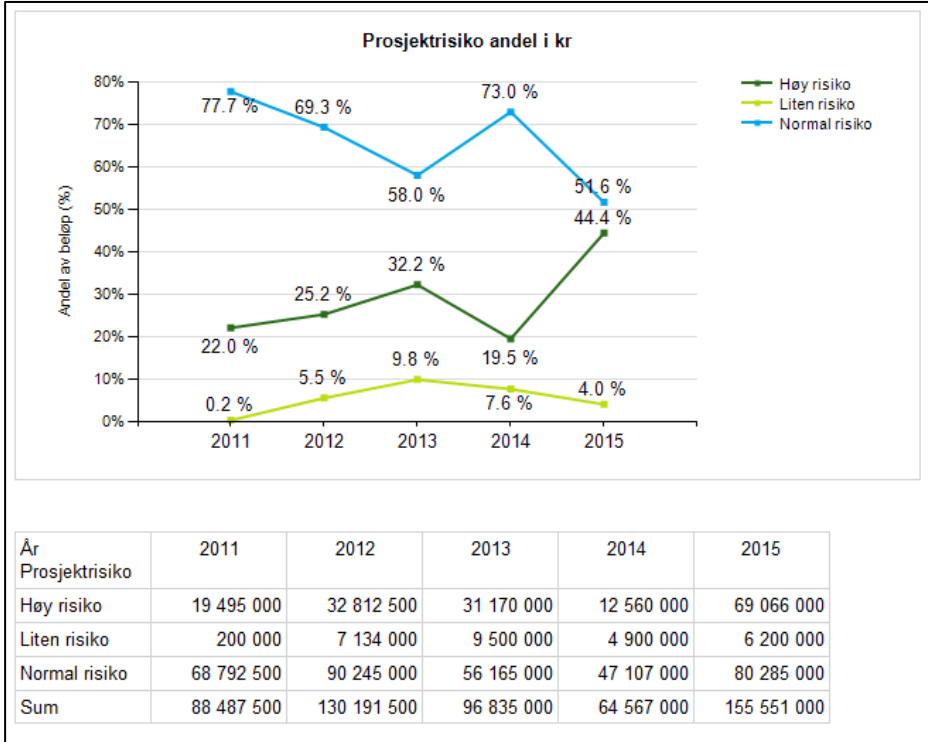
Ser vi innovasjonsnivå og prosjektrisiko i sammenheng er det vanskelig å konkludere med noe som helst annet enn at innovasjonshøyden har variert sterkt fra år til år, mens andelen prosjekter hvor risikoen har vært normal eller høy har konvergere.

Innovasjonsnivå – risikolånslån/garantier



År	2011	2012	2013	2014	2015
Innovasjonsnivå					
Ikke relevant	3 550 000	34 175 000	19 400 000	6 860 000	23 740 000
Innovasjon på bedriftsnivå	22 330 000	16 454 000	11 465 000	7 650 000	32 650 000
Innovasjon på internasjonalt nivå	26 295 000	41 640 000	26 000 000	11 500 000	47 390 000
Innovasjon på nasjonalt nivå	22 700 000	15 400 000	14 270 000	13 080 000	28 610 000
Innovasjon på regionalt nivå	13 612 500	22 522 500	25 700 000	27 477 000	23 161 000
Sum	88 487 500	130 191 500	96 835 000	66 567 000	155 551 000

Prosjektrisiko – risikolån/garantier



År	2011	2012	2013	2014	2015
Prosjektrisiko					
Høy risiko	19 495 000	32 812 500	31 170 000	12 560 000	69 066 000
Liten risiko	200 000	7 134 000	9 500 000	4 900 000	6 200 000
Normal risiko	68 792 500	90 245 000	56 165 000	47 107 000	80 285 000
Sum	88 487 500	130 191 500	96 835 000	64 567 000	155 551 000

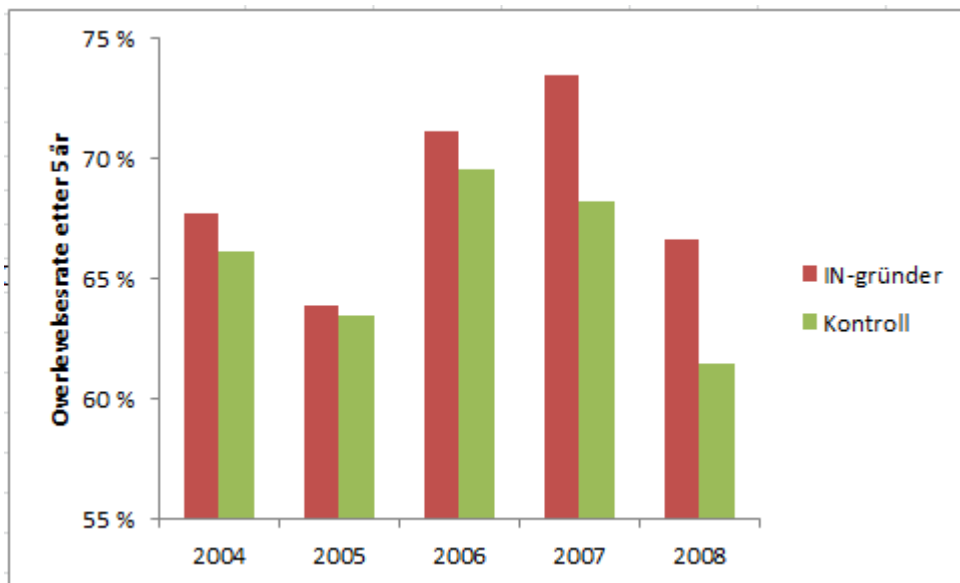
Effekter

For å oppnå målet om flere gode gründere er det viktig å ha gründere som både overlever og har en god omsetningsvekst. Overlevelseshastighetene for gründere er i år splittet på innovasjonsoppdraget (NFD) og distriktsoppdraget (KMD). Det innebærer at datagrunnlaget er noe redusert og resultatene må derfor tolkes med noe større varsomhet.

Overlevelse

Overlevelseshastigheten hos Innovasjon Norge støttede gründere er marginalt høyere enn for kontroll gruppen. Forskjellen er opptil 5 prosentpoeng høyere for våre kunder, men vær oppmerksom på at datagrunnlaget her er svakere enn for totalene. Gjennomsnittlig forskjell i overlevelseshastigheten etter 5 år er på 4,5 prosentpoeng for hele utvalget, mens bare 2,8 prosentpoeng for gründerne innenfor distriktsoppdraget. Begge tallene er i favør av våre kunder. Det kan se ut som overlevelseshastigheten etter 7-8 år snur i favør gründere som ikke er støttet av Innovasjon Norge, men det er ikke tilfellet når vi ser på totalene. Det som imidlertid ser ut til å være tilfellet er en konvergering av overlevelseshastighetene mellom våre kunder og kontrollgruppen når det er gått 7-8 år.

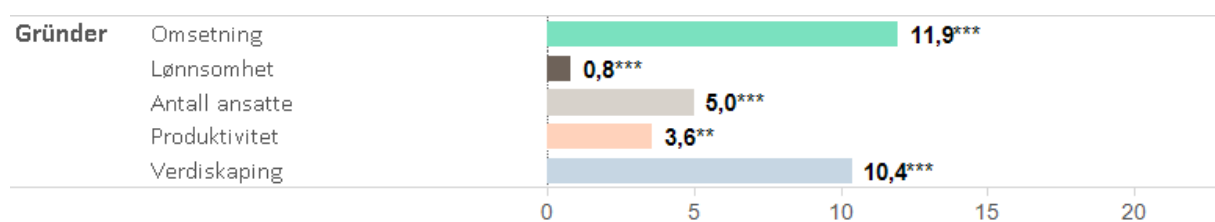
Overlevelseshastighet	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IN-gründer (2008)					100 %	95 %	91 %	86 %	79 %	67 %
Kontroll (2008)					100 %	93 %	83 %	77 %	72 %	61 %
IN-gründer (2007)				100 %	95 %	88 %	83 %	78 %	73 %	63 %
Kontroll (2007)				100 %	93 %	87 %	80 %	74 %	68 %	60 %
IN-gründer (2006)			100 %	90 %	83 %	79 %	75 %	71 %	68 %	63 %
Kontroll (2006)			100 %	89 %	84 %	78 %	74 %	70 %	65 %	58 %
IN-gründer (2005)		100 %	92 %	77 %	72 %	68 %	64 %	61 %	55 %	47 %
Kontroll (2005)		100 %	91 %	79 %	74 %	70 %	64 %	60 %	56 %	50 %
IN-gründer (2004)	100 %	93 %	85 %	78 %	75 %	68 %	62 %	55 %	52 %	46 %
Kontroll (2004)	100 %	94 %	86 %	75 %	71 %	66 %	61 %	58 %	53 %	49 %



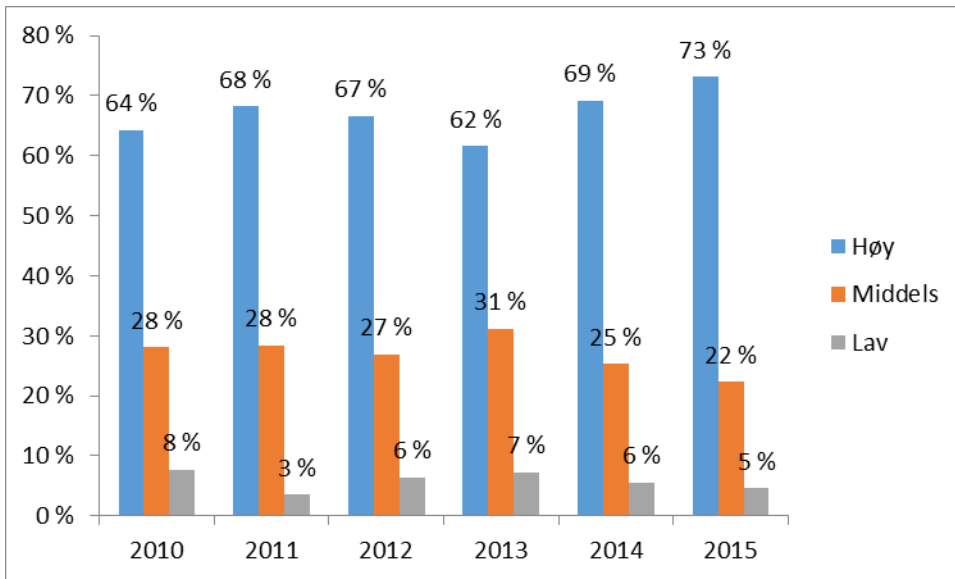
Omsetning

Det er høy signifikans på alle effektmålene fra SSB-undersøkelsen, men ikke alle gir like mye utslag. Største forskjeller i vekst har vi på omsetning og verdiskaping som begge viser en differanse i årlig vekstrate på over 10 prosentpoeng. Også her blir utvalget svekket ved oppsplittingen, men sammenlignet med totaltallene for gründere finner vi likevel omtrent de samme forskjellene i vekstrater. Litt høyere på omsetning, 14 prosentpoeng, og litt lavere for verdiskaping, 8,8 prosentpoeng.

Risikolån/garantier og tilskudd

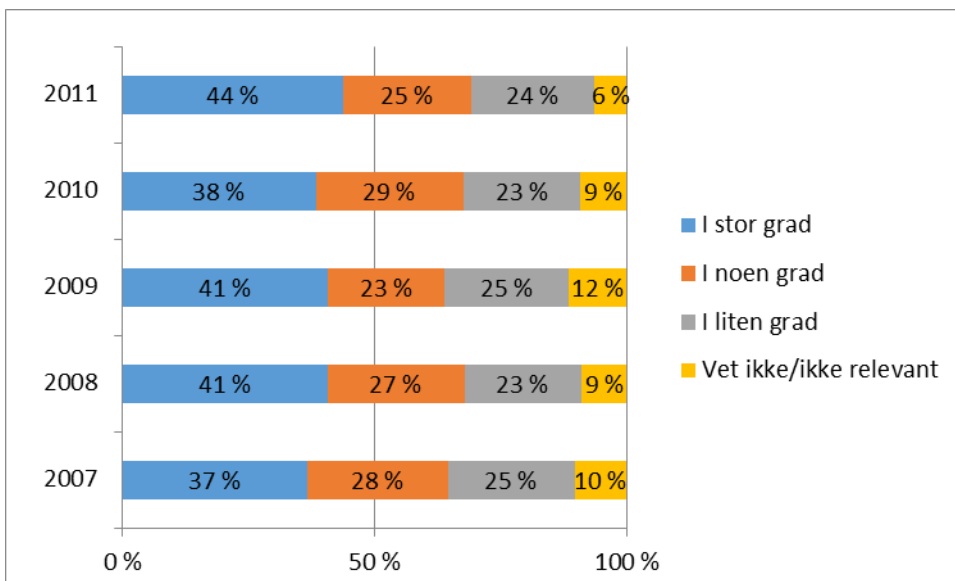


Addisjonaliteten av Innovasjon Norges tjenester til selskaper tre år eller yngre har økt med over 10 prosentpoeng de siste tre årene, og var på sitt høyeste i 2015. Andelen har kommet fra de som mente at addisjonaliteten av våre midler hverken hadde vært høy eller lav.



Figur 26: Utviklingen i addisjonalitet for bedrifter tre år eller yngre i bevilgningsåret.

Bare 6 prosent av 2011-kundene hadde ikke en oppfatning av om prosjektet IN hadde støttet hadde tilført selskapet økt kompetanse. Når vi i tillegg ser at 69 prosent av den samme kundegruppen svarte at prosjektet i stor og i noen grad hadde tilført dem kompetanse, må vi kunne konkludere med at prosjektet har betydd en vesentlig forskjell for kunden. Bare rundt 1/4 svarer at vi i liten grad hadde effekt på kompetansen i selskapet, denne andelen har ligget nokså stabilt i tidsrommet 2007-2011.



Figur 27: Utviklingen i kompetanse for bedrifter tre år eller yngre i bevilgningsåret.

Avvik

Etterspørselen etter etablerertilskudd i 2015 var «eksponentiell» og allerede ved 2. tertial ble det klart at de landsdekkende etablerertilskuddene ville bli fullt utnyttet ved halvåret. Dette ville gi ytterligere press på de distriktsrettede etablerertilskuddene. Innovasjon Norge vurderte mulighetene for å internt omdisponere landsdekkende midler fra tapsfond, og dernest forespørre NFD om mulighetene for ekstraordinære bevilgninger i løpet av annet halvår. I juni 2015 ble ca. 40 mill. kroner omdisponert fra tapsfond til landsdekkende etablerertilskudd. I oktober 2015 var denne og

den opprinnelige bevilgningen brukt opp. I november ble det bevilget ytterligere 60 mill. kroner i landsdekkende etablerertilskudd til utvalgte geografiske områder. Den økte rammen av landsdekkende etablerertilskudd har bidratt til at noen av prosjektene i distriktene med høyest innovasjons nivå er tatt av denne rammen i stedet for distriktsrammen.

Innovasjon Norge lykkes dermed ikke med å fordele statsbudsjetttrammen for etablerertilskudd jevnt over året. Den foreliggende økonomiske situasjonen og den ekstraordinære etterspørselen gjorde dette ikke mulig. Pågangen av søknader har vært svært høyere enn forventet og forbruket har således vært høyere enn antatt. Hovedårsakene til dette mener vi skyldes:

- a. *Generelt økt interesse for entreprenørskap:*
Innovasjon Norge opplever at interessen for entreprenør- og gründerskap er sterkt voksende. Det blir i stadig større grad oppfattet som positivt å være gründer.
- b. *Økonomisk omstilling:*
Interessen for entreprenørskap har også sammenheng med den omstillingen som nå skjer i norsk økonomi og næringsliv. Mange fylker er under omstilling på grunn av svikt i oljebransjen, noe som tvinger frem behov for nye bedrifter og arbeidsplasser. Dette har utløst stor interesse for nyskaping og entreprenørskap.
- c. *Mobilisering:*
Innføring av seminaret «Fra idé til marked», med workshops og tilstedeværelse i gründermiljøer og generelt offensiv markedsføring av ordningen i hele landet. I mobiliseringsarbeidet inngår også økt kapasitet på Gründertelefonen og tilrettelegging av en ny møteplass/blogg for gründere på nett.
- d. *Overheng av saker fra 2014:*
En rekke etablerere som ikke fikk sine søknader behandlet i 2014 sto tidlig i køen for tildeling fra tilskuddsrammen for 2015.
- e. *Endringer i ordningen med Etablerertilskudd:*
Endring på innretning av ordningen i 2014/2015. Denne finansieringsordningen har alt i alt fått en innretning som gjør den svært attraktiv for gründere.
- f. *Redusert saksbehandlingstid:*
Samtidig har Innovasjon Norge i 2015 hatt som mål å redusere saksbehandlingstiden for etablerertilskudd fra 60 til 4 dager. Reduksjonen i saksbehandlingstiden har gitt et tempo i tildelingene som også har bidratt til et raskere forbruk av etablerertilskudd.

Innovasjon Norge vil i 2016 se på hvorledes vi kan innrette oss noe annerledes.

Mål for 2016 - Fra breddeidrett til eliteidrett

I løpet av 2015 har vi brukt mye ressurser på å rigge oss for å jobbe effektivt og digitalt med gründere i tidligfase for å ha mer ressurser til de gode prosjektene som har kommet noe lenger i utviklingsfasen, og hvor Innovasjon Norges innsats er avgjørende. I 2016 ønsker vi å fortsette dette arbeidet å jobbe videre med følgende områder:

Mobilisere mer privat tidligfase risikokapital gjennom nettverk for forretningsengler og møteplasser for vekst

Det eksisterer få nettverk i Norge for forretningsengler og forskning/undersøkelser viser at et av hindrene for å investere i tidligfaseselskaper er mangel på kompetanse om investeringsprosess og

risiko ved å investere alene. I 2015 har Innovasjon Norge pilotert et kompetanseprogram i Nord-Norge for forretningsengler og vekstkapital, samt et program i Oslo ved navn «Angel Challenge» sammen med organisasjonen Startup Norway.⁷³ I 2016 vil vi se videre på hvordan Innovasjon Norge kan bidra til å mobilisere flere forretningsengler i Norge både med kompetansetiltak og gjennom eksisterende finansieringsvirkemidler.

Sosialt entreprenørskap

Sosialt entreprenørskap er et område som har fått stort fokus i 2015. Verden står ovenfor store utfordringer som må løses og sosialt entreprenørskap er et verktøy for å løse disse utfordringene som også byr på store forretningsmessige muligheter. I Emerging Markets-programmet i India økes kompetansen på vinn-vinn-forretningsmodeller. Rådgiverne i NOREPS jobber i økende grad for å åpne dørene for norske gründere inn mot FN-, det humanitære- og utviklingsmarkedet og gründere blir stadig mer relevant i denne sektoren, i takt med det digitale skiftet. I løpet av 2016 vil vi definere hvilken rolle Innovasjon Norge bør ha innen feltet sosialt entreprenørskap og videreutvikle eksisterende initiativer.

Internasjonalisering gjennom kompetansetjenestene «Global Entrepreneurship» og akseleratorprogrammer

Gjennom blant annet læringsarenaene TINC, GET og Business Bootcamp i Norge og utlandet har 202 deltakere fra 158 selskaper «trent» på internasjonalisering og forberedt seg på internasjonal vekst. Selskapene forteller oss gjennom programmene og evaluering at de bidrar til å redusere risiko ved inngang til nye globale markeder gjennom bruk av Innovasjon Norges kompetanse og nettverk. Programmet TINC i Silicon Valley vant våren 2015 prisen for beste norske akseleratorprogram under Nordic Innovation Award. I 2016 vil vi se på å tydeliggjøre disse kompetansetjenestene i samspill med øvrige kompetansetjenester i Innovasjon Norge. Dette for å forenkle porteføljen vår ovenfor næringslivet.

Vi opplever en stor etterspørsel etter akseleratorprogrammer i Norge og flere private initiativer er allerede i gang. Innovasjon Norge ønsker å bidra til denne positive trenden med fødselshjelp og samarbeid til gode prosjekter som kan gagne et mangfold av norske gründere og at vi vil være utløsende i utviklingen slike kompetansemiljøer nasjonalt.

⁷³ SE i oppdragsgjverrapporten under KMD rapportering på postnivå «Akseleratorprogrammet» og «Forretningsengler i Nord-Norge»

4.5 Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter

Innledning

Innovasjon Norge skal bistå både de nyskapende bedriftene med internasjonale ambisjoner og bredden av norsk næringsliv som arbeider for å sikre sin konkurransekraft og lønnsomhet. Selskapet prioriterer tre områder:

- Flere internasjonale vekstbedrifter
- Flere nyskapende bedrifter
- Økt produktivitet og lønnsomhet i bedrifter

Med vekstkraftige bedrifter mener vi bedrifter eldre enn tre år.

Innovasjon Norge ga i 2015 tilsagn for 608 mill. kroner til målgruppen bedrifter som utgjorde 54 prosent av de samlede tilsagn over departements og fylkeskommunenes budsjettposter. I tillegg kommer verdien av Innovasjon Norges rådgivnings-, kompetanse- nettverks-, og profileringstjenester.

Etter at Innovasjon Norge har tatt en tydelig posisjon på entreprenørskap, har mange fått en oppfatning av at Innovasjon Norge er mest relevant for nye og unge vekstbedrifter. Dette understøttes av vekst i bevilgninger til gründere, blant annet over Innovasjon Norges landsdekkende Etablerertilskuddsordning, globale læringsarenaer, såkornforn og pre- såkornfond. Dette er bra og understøtter analyser som viser hvor viktig oppstartsselskaper er for å skape fremtidens jobber⁷⁴

Samtidig er investeringer i kunnskapsbaserte nyetableringer investeringer for fremtiden, hvor det vanligvis går mange år før oppstarts-bedriftene realiserer vekst og nye arbeidsplasser. Norsk økonomi er nå inne i en krevende strukturell omstilling, som gjør at vi må skape jobber både på kort og lang sikt for å kompensere for bortfall av verdiskaping og eksportinntekter fra olje- og gassvirksomheten.

I dagens situasjon erfarer vi at det mangler ressurser for å stimulere til omstilling i eksisterende næringsliv. I dag har vi fått denne muligheten gjennom Miljøteknologiordningen, men trenger i tillegg andre ressurser til å kunne bygge en mer solid bro fra tidligfaseprosjekter til markedsintroduksjon og vekst og skalering.

I 2015 har Innovasjon Norge opplevd stor etterspørsel fra det etablerte næringsliv på jakt etter nye forretningsområder og markeder. Norsk økonomi er avhengig av at flere bedrifter lykkes med vekst og skalering. Norsk næringsliv er karakterisert av stort innslag av småbedrifter og hele 90 prosent av alle norske foretak har under 10 ansatte. Mange av disse har et uforløst vekstpotensial.⁷⁵

Opprettholdelse av et høyt velferdsnivå forutsetter at vi har et næringsliv som har konkurransekraft til å kunne forsvare et høyt lønnsnivå og sikre god fortjeneste. Høy nok verdiskaping finner vi primært i høyt spesialiserte nisjer som kan finne veien til globale verdikjeder. Dette vil ofte være avansert kunnskapsbasert industri eller produsenter av muliggjørende teknologier som morgendagens næringsliv og samfunn trenger.⁷⁶ For høyt spesialiserte virksomheter med stort verdiskapingspotensial er størrelsen på hjemmemarkedet ofte den største begrensningen for videre vekst. Det er denne delen av næringslivet som bør få størst oppmerksomhet fra det offentlige.

⁷⁴ <https://www.civita.no/2015/10/07/myter-om-jobbskaping>

⁷⁵ I følge tall fra SSB er det bare 1,3 prosent av alle bedrifter som hvert år kan defineres som høyvekstbedrifter. Rundt 15 prosent av Innovasjon Norges kunder oppfyller hvert år kriteriene for høyvekstbedrifter og gaseller.

⁷⁶ Kilde: Drømmeløftrappen, Innovasjon Norge, mai 2015

EU peker på sju store, viktige samfunnsutfordringer som verden står overfor: klima, energi, helse, transport, sikkerhet, mat og et inkluderende samfunn. FNs 17 bærekrafts-mål fokuserer på de samme problemstillingene. Det er store utfordringer, men i løsningene av disse, ligger det store markedsmuligheter - også for norsk næringsliv. Innovasjon Norge vil bidra til at næringslivet kan unytte de områdene hvor Norge har et komparativt fortrinn. Vi vil bidra til norske bedrifter skal komme opp med løsninger innenfor flere av de globale utfordringene, som er gode bidrag til å gjøre verden til et bedre sted. I Norge har vi et en høykompetent arbeidsstokk, vi har en tillitsbasert modell og flate strukturer, som gjør oss produktive og godt rustet til å konkurrere i front internasjonalt, til tross for at vi har et høyt kostnadsnivå.

Men vi må erkjenne at for bedriftene kan det være svært risikofyllt å konkurrere internasjonalt og det kan kreve store investeringer både hjemme og ute i markedene, samt kompetanse og nettverk. Det er her Innovasjon Norge kan utgjøre en avgjørende forskjell, med tilgang på relevante kapitalvirkemidler, samt tilgang på relevant kompetanse om internasjonal forretningsutvikling og markedsforståelse, koblet med gode nettverk i de internasjonale markedene.

Vekst i verdiskapingen kan også oppnås ved å få allerede etablerte bedrifter til å øke sine vekstambisjoner. Men Norge mangler en god nok kultur for at bedrifter har og uttrykker høye vekstambisjoner, og mange sier seg fornøyd med den omsetningen de har nådd – og dermed er mindre sultne på vekst. Basert på de erfaringene og suksessen vi har hatt med akseleratorprogrammet TINC og de øvrige globale læringsarenaene for oppstartsselskaper, ønsker Innovasjon Norge å ta en tydeligere rolle med å bidra til at også etablerte små og mellomstore bedrifter øker sine vekstambisjoner. De skal bli inspirert og utfordret til å tenke større tanker, sette seg høye mål og til å satse internasjonalt. Vi ser at bedriftenes manglende vekstambisjoner også kan ha en sammenheng med manglende kompetanse på internasjonal forretningsutvikling og mangel på gode nettverk, ikke minst internasjonalt. Målet vårt er å gi bedriftene med tilstrekkelige forutsetninger den nødvendige tryggheten og inspirasjonen til å satse.

En studie fra Sverige⁷⁷ viser at mange selskaper som har ambisjoner om vekst er usikre på hvordan de skal skape vekst og at de mangler kompetanse på dette. Her hevdes det også at de fleste teorier og metoder som beskrives i lærebøker og i management-litteratur på området passer best for de helt store, veletablerte selskapene.

I Deloitte's⁷⁸ undersøkelse «Vekst i næringslivet» trekker ledere både i store og små bedrifter fram det å ha en god forretningsidé, vare eller tjeneste som svarer på et markedsbehov, som den viktigste faktoren for å skape vekst.

Å få på plass en god forretningsidé basert på varer eller tjenester som har potensial for å bli etterspurt i markedet, er samme type utfordringer som oppstartsselskaper har. Innsikt i gründermetodikk og lean startup-tankegang, inkl. testing og validering mot potensielle kunder og at forretningsidéen virkelig løser et reelt kundeproblem, er like relevant for etablert næringsliv som for oppstartsbedrifter.

Kompetanse om forretningsutvikling, internasjonalisering og markedsforståelse – basert på det som nå ofte omtales som «moderne entreprenørskaps-tankegang» - er med andre ord like relevant for de mer modne bedriftene som for oppstartsselskaper. Vi styrker derfor dette arbeidet og tar en tydeligere rolle overfor mer modne selskaper med vekstpotensial. Vi bidrar til at de kan realisere sitt potensial – også internasjonalt - gjennom å få tilgang på kompetanse om internasjonal forretningsutvikling og markedsforståelse og å få sparring med relevante rådgivere både lokalt, fra våre utekontorer og fra utekontorenes internasjonale nettverk.

⁷⁷ Lars Diethelm og Michael Engström: «Snabbväxarnas hemligheter», 2015, basert på forskning av Thomas Ahrens.

⁷⁸ Deloitte: Rapporten «Vekst i norsk næringsliv», mai-15

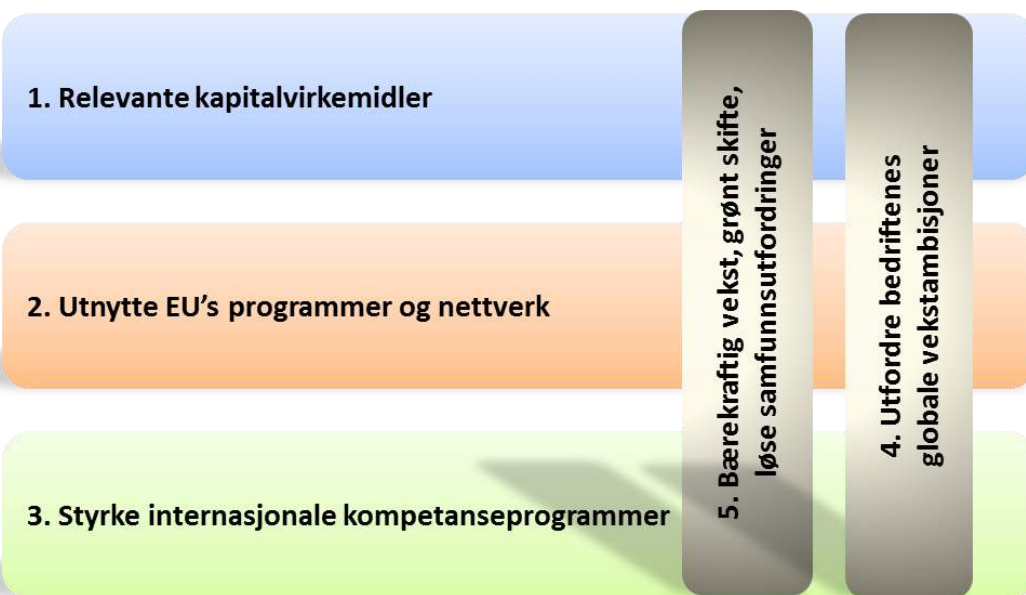
Studier viser at internasjonal konkurranse er den viktigste driveren for økt innovasjon og produktivitet⁷⁹. For hvert år som går mellom etablering av et foretak og start av internasjonal aktivitet, jo mindre blir foretakenes evne til å konkurrere internasjonalt (NIFU, 2011). En EU-studie peker på markedsorientering er en kritisk suksessfaktor for at bedrifter skal lykkes med innovasjon og vekst⁸⁰. Markedsorientering og internasjonalisering er viktige faktorer for vekst og verdiskaping og må bygges inn i bedriftenes forretningsmodell fra dag en.

Mål for 2015⁸¹

2015 har vært et omstillingsår for Innovasjon Norge, hvor vi har gjort noen endringer i utviklingsretningen på delmål 2-området, som vi først vil se resultater av i 2016. Vi ønsket å utfordre etablert tankegang og se på helhetsbildet og sammenhenger mellom virkemidler og tjenester innenfor områdene finansiering, rådgivning og kompetanse.

Stikkord for utviklingsretningen har vært å legge vekt på sammenhengen mellom finansierings- og kompetanse/nettverk-tjenester og å fjerne oss fra «silo»-tankegangen. De bærende elementene i vårt utviklingsarbeid har vært å legge grunnlaget for en portefølje med 3 tjenestetypene: finansieringstjenester, rådgivnings-/kompetanse-tjenester og EU-tjenester. Og alle disse 3 tjenestetypene skal ha en tydelig vinkling for at bedriftene skal tenke bærekraft / grønt skifte/ samfunnsutfordringer og for at bedriftene skal ha høye internasjonale vekstambisjoner.

Det er disse 5 «bryterne» vi vrir på for å få frem flere bedrifter med vekstambisjoner og vekstpotensial og dermed øke måloppnåelsen på delmål 2:



For å mobilisere vekstkraftige bedrifter har alle Innovasjon Norges regioner i Norge nå fått på plass egne, dedikerte kunderådgivere på vekst og internasjonalisering. Rollen innebærer å ha et

⁷⁹ Econ P Pöyry, 2010

⁸⁰ Meeting the Challenges of 2020» EU Report, 2011

⁸¹ Mål, prioriteringer og retning som er gitt i oppdragsbrevet og som gjelder enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 2 – utover det som er trukket frem her - omtales i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post. Det samme gjelder aktiviteter, resultater og vurdering av disse.

hovedansvar for mobilisering av bedrifter med vekstpotensial, og spesiell fokus på de med internasjonalt vekstpotensial, hvor IN kan bidra med «cash, competence og/eller connections». De skal utfordre bedrifter i sin region på høyere internasjonale ambisjoner og se på mulighetene for å få de store virksomhetene i sin region til å være lokomotiver.

Vi har dermed lagt grunnlaget for at Innovasjon Norge i 2016 kan ta en tydeligere posisjon på å bidra til at norske bedrifter øker sine vekstambisjoner, ved at de blir inspirert og utfordret til å tenke større tanker, sette seg høye mål og satse internasjonalt.

I 2015 har vi vridd på disse fem «bryterne» for å øke måloppnåelsen på delmål 2:

1. Rigge fremtidens kapitalvirkemidler:

Tilpasse og utvikle og INs kapitalvirkemidler for risikoavlastning ved skalering og vekst slik at de er tilpasset behovet til fremtidens vekstbedrifter. Stikkord har vært å se på mulighetene for å vri ressursene fra tilskudd til lån for selskaper i vekstfasen og legge grunnlaget for en vekstlånsgarantiordning fra Innovasjon Norge overfor banker.

2. Bidra til at norske bedrifter øker utnyttelsen av EUs innovasjonsprogram Horisont 2020:

Deltakelse i EU-programmer og EØS-programmer er viktig for norske bedrifters internasjonalisering, nettverk og vekst. Det handler om mye mer enn penger fordi det også gir muligheter til samspill med europeiske bedrifter og dermed innsikt, kompetanse og erfaring fra ett av norsk næringslivs viktigste geografiske markeder.

3. Løfte frem, forenkle og forsterke våre internasjonale kompetansetjenester:

Internasjonaliseringstjenestene innen kompetanse og rådgivning har fremstått både fragmentert og overlappende, og det har vært oppfattet som vanskelig å kommunisere sammenhengen mellom tjenestene. Vi setter oss mål om at deler av leveransene av tjenestene skal effektiviseres og forenkles gjennom digitalisering, og gjennom å utvikle selvhjelpsverktøy for kundene. Samtidig ønsker vi å gå i retning av 1:mange-tjenester vs. 1:1 tjenester. Det vil si kompetanseprogrammer hvor mange bedrifter deltar sammen, men som inneholder individuell rådgivning tilpasset den enkelte deltakende bedrift.

4. Utfordre bedriftenes globale vekstambisjoner:

Undersøkelser vi har gjort i 2015 viste at mange bedrifter ikke har høye nok internasjonale vekstambisjoner og at bedriftene har lite bevissthet rundt dette. Samtidig konstaterte vi at våre internasjonale rådgivnings- og kompetansetjenester må ha tydeligere elementer som kan bidra til å løfte ambisjonsnivået for vekst og skalering, på samme måte som våre kompetansetjenester for globale gründer har.

5. Bidra til bærekraftig vekst og grønt skifte, og bidra til å skape nye, internasjonalt konkurransedyktige, norske løsninger på viktige samfunnsutfordringer, ved å bygge koblingsarenaer og utløse mer krevende og stabil etterspørsel etter nye og unike løsninger til bruk i det offentlige. Vi har valgt å fokusere på områdene helse og velferdsteknologi, smart cities, bioøkonomi, havrommet, reiseliv og opplevelsesnæringene og ren energi.

Hovedaktiviteter 2015⁸²

1. Vi rigger fremtidens kapitalvirkemidler

De siste årene har det vært mindre utvikling og endring på våre finansielle tjenester enn på andre tjenester. I 2015 har vi derfor utfordret etablert tankegang hvor man ofte ser hver finansieringstjeneste separat og i sin «silo». Vi har ønsket å se nærmere på hvilket handlingsrom vi har og hvordan vi kan designe fremtidens kapitalvirkemidler. Det første resultatet av dette har vært å sørge for at bedriftene får enklere tilgang til EU-midler, enten istedenfor eller i tillegg til våre ordninger.

Som et ledd i å rigge fremtidens kapitalvirkemidler ser vi også på muligheten for å vri finansiering for vekstbedrifter fra tilskudd til lån, slik at midlene rekker lenger. Vi ser også på introduksjon av vekstlån som skal dekke opp rommet mellom etablerertilskudd fase 2 og risikolån - altså midt i "blodbadet". Skal vi lykkes med å bidra til den nødvendige omstillingen i norsk næringsliv, må vi få større muskler og tette hullet mellom etablerertilskudd fase 2 og IFU/OFU med et risikolån/vekstlån.

I lys av bedriftenes omstillingsbehov, har vi også sett på mulighetene for å bruke risikolån også til kapitalstyrking for skalering av produksjonen og internasjonalisering.

Generelt har det i 2015 vært stor etterspørsel etter alle typer finansiering, men særlig stor når det gjelder etablerertilskudd og risiko-/innovasjonslån. God pågang av søknader til etablerertilskudd betyr på litt sikt god rekruttering til gruppen vekstbedrifter, med mange som vil ha behov for risiko-/innovasjonslån og OFU/IFU, og kompetanse-, nettverks og rådgivningstjenester fremover.

Det har vært stor etterspørsel også etter OFU- og IFU-tilskudd og tilskudd under miljøteknologiordningen. Det samme gjelder flerbedrifts-tjenester som bedriftsnettverk og FRAM (FRAM Marked spesielt, se punkt 3).

På OFU/IFU har det vært en betydelig økt etterspørsel gjennom 2015, med særlig stor økning fra bedrifter i Rogaland, Hordaland, Møre og Romsdal, Akershus og Sør-Trøndelag. Totalt er det innvilget over 330 mill. kroner. Pågangen kan forklares med at mange bedrifter innenfor olje- og gassnæringene ser mulighet til å bruke ledig kapasitet til utviklingsprosjekter for å få flere ben å stå på. I dette inngår også etterspørsel fra bedrifter som har utviklet teknologi for oljebransjen og som ser at teknologien kan benyttes i andre sektorer, som fornybar energi, energieffektivisering, samfunnssikkerhet og helse.

EU-finansiering – samfinansiering med nasjonale midler

Vi har i 2015 løftet frem samfinansiering mellom nasjonalt og europeisk virkemiddelapparat og de mulighetene Norges tilknytning til EU gir, og som Norge betaler store summer til EU for å få tilgang til. Dette er en svært viktig finansieringskilde i den omstillingen Norge er inne i, men også et ukjent område for store deler av norsk næringsliv.

I tillegg til Horisont 2020-programmet (se under), gir Norges deltakelse i EU-programmer tilgang til en rekke finansielle instrumenter forvaltet av Den europeiske investeringsbanken (EIB) og Det europeiske investeringsfondet (EIF). Norsk næringsliv har faktisk direkte låneadgang i EIB, og indirekte tilgang til låne- og egenkapitalinstrumenter forvaltet av EIF. Norske bedrifter har eksempelvis mulighet til å låne MEUR 7,5 dersom de regnes som innovative eller raskt voksende. Her

⁸² Hovedaktiviteter for de operative delene av virksomheten, inkl. enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 2 er omtalt i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post. Det gjelder bl.a. markedsaktiviteten på utekontoren m.v.

er det store muligheter for å realisere store prosjekter ved at man kombinerer virkemidler på nasjonalt nivå, f.eks. miljøteknologiordningen eller OFU/IFU, med lånemuligheter på europeisk nivå.

Dette er muligheter som fortsatt i stor grad er ukjent for store deler av norsk næringsliv, da tidligere EU-programmer har vært svært forskningstunge. Det er et stort potensial for at norske bedrifter kan utnytte mulighetene i langt større grad og Innovasjon Norge er godt i gang med å senke terskelen for at norske bedrifter skal kunne nyttiggjøre seg EUs ordninger (se neste punkt). I begynnelsen av 2016 lanserte vi «Seal of Excellence»-ordningen, en finansieringsordning for godkjente prosjekter i fase 1 av SMB-instrumentet som er etablert for å løfte frem flere fase 2 prosjekter. Også store bedrifter har mulighet for soft funding i form av tilskudd og både støttebeløpene og støttesatsen er ofte høyere enn hva vi har i Norge. Vi ønsker å promotere EU-mulighetene for næringslivet sterkere overfor større bedrifter i 2016.

2. Norske SMB hevder seg godt i EUs innovasjonsprogram Horisont 2020

Stadig flere norske bedrifter viser interesse for EUs utfordringsbaserte innovasjonsprogram, Horisont 2020. Programmet er mer markedsorientert enn noen tidligere programmer og har en rekke markedsnære aktiviteter og sterkt fokus på kommersialisering og innovasjon.

Her satser EU på de beste av de beste ideene for å løse de sju samfunnsutfordringene som ble omtalt i innledningen. Norsk næringsliv må på banen, men dette er komplekse programmer og bedriftene trenger bistand på veien.

Innovasjon Norge har EU-rådgivere fordelt over hele landet som bistår med dette og tilrettelegger for at flere norske bedrifter med vekstpotensial nyttiggjør seg Horisont 2020-programmet, både hva gjelder innovasjon, internasjonalisering og tilgang på kapital.

Litt over ett år etter at SMB-instrumentet i Horisont 2020 startet opp, har 25 norske bedrifter allerede hentet tilbake over 70 mill. kroner. Det er dermed en stor økning i norske bedrifters gjennomslag i EU programmer i 2015. Innovasjon Norge har levert spesialiserte rådgivningstjenester til norske bedrifter som er kommet med i Horisont 2020 og vi trapper opp dette arbeidet ytterligere i 2016.

3. Vi løfter frem, forenkler og forsterker våre internasjonale rådgivnings- og kompetansetjenester og

4. Vi utfordrer bedriftenes globale vekstambisjoner

Internasjonalisering er en viktig driver for innovasjon og derfor skal våre tjenester tilpasses vekstbedriftene som bør og må løftes inn i et internasjonalt marked. Vi har behov for et næringsliv som tidlig orienterer seg internasjonalt og som utvikler løsninger som har verden som marked.

I 2015 ble det igangsatt to strategiske prosjekter som er sentrale for utviklingen av Innovasjon Norges kundeleveranser innen internasjonalisering, og for hvilke rolle kontorene i utlandet skal ha (se under NFD post 74 Internasjonalisering, Kompetanse og Profilering side 95 og utover)

Et av resultatene av arbeidet er at kundekommunikasjonen må bli mindre produktorientert, og tydeligere på hvilke av bedriftenes behov som løses.

For å kunne vurdere relevansen av dagens tjenesteportefølje ble det gjennomført undersøkelser for å avdekke hvilke faktiske behov norske bedrifter har når de skal internasjonalt.

Undersøkelsene viste at Innovasjon Norge dekker kundenes behov, men at tjenestene hovedsakelig er rigget for å styrke selve gjennomføringen av en internasjonaliseringsprosess og å svare på bedriftenes bevisste behov. Samtidig fikk vi bekreftet at mange bedrifter ikke har høye nok internasjonale ambisjoner og at bedriftene har lite bevissthet rundt dette. Skal norske bedrifter bli

globale vinnere må de eksponere seg internasjonalt og tenke globalt fra første dag. Innovasjon Norge vil i 2016 dreie tjenesteporteføljen overfor etablerte bedrifter slik at den bedre dekker behovet for å styrke bedriftenes kompetanse på internasjonal forretningsutvikling og lean startup tankegang.

Gjennom forenklingsprosjektet ble det også tydelig at våre internasjonale kompetanse- og rådgivningstjenester må ha elementer som kan bidra til å løfte selve ambisjonsnivået for vekst og skalering i etablert næringsliv. Vi må ha med «noe» som gjør at SMBer med internasjonalt vekstpotensial, tør å tenke nye og større tanker og virkelig tør å heve ambisjonsnivået sitt. Dette er et behov vi vil vie større oppmerksomhet fremover.

Kompetansetjenesten FRAM Marked, som retter seg mot etablert næringsliv, svarer på noe av dette behovet og er et godt eksempel på økt satsing på internasjonalisering, med fokus på kompetanseutvikling. FRAM Marked retter seg mot SMB med vekstambisjoner og bidrar til å redusere risikoen og øke hastigheten ved satsing i internasjonale markeder.

I 2015 har det vært en tydelig dreining mot at initiativet til et FRAM Marked program kommer fra markedsrådgiverne ved utekontorene, som ser store markedsmuligheter i sitt land eller region for bedrifter innen spesielle sektorer eller nisjer. Mens det i 2014 bare var åtte utekontorer involvert i FRAM Marked, var dette nesten doblet i 2015 (14 utekontorer). I 2016 ligger det an til at 18 utekontorer er med. Det er ingen tvil om at markedsrådgiverne på utekontorene og deres nettverk av industrispesialister og mentorer tilfører «magi» til deltakerne, som får dem til å heve sitt ambisjonsnivå og bidra til å gi dem kompetanse og et kontaktnettverk slik at de får trygghet til å kunne gripe mulighetene og satse.⁸³

I tråd med planene har det vært en stor økning i aktivitetene i FRAM Marked i 2015. Sammenlignet med 2014 var det en tredobling både i antall programmer og i antall bedrifter i 2015 - fra to til seks programmer og fra 18 til 54 bedrifter. Fra 2015 til 2016 ligger det allerede nå an til å bli en ytterligere fordobling, med 12 programmer og 108 bedrifter.

Skills for scale-programmer – ikke bare for oppstartsbedrifter

Innovasjon Norge tilbyr lærings- og nettverksarenaer i sentrale huber rundt om i verden og bringer internasjonale eksperter til bedrifter der de befinner seg i Norge. Programmene under Global Entrepreneurship har som mål å stimulere til større internasjonalt fokus i tidlig fase; senke terskelen for å komme seg ut og på å teste forretningsmodell, få tilbakemeldinger fra markeder, avdramatisere internasjonalisering, skape nettverk for bedriften.

Oppstarts-bedriftene som har deltatt gir tilbakemelding om deltakelse har gitt dem helt andre og mye større ambisjoner, at de har lært mye om hva som skal til for å vokse og skalere («skills for scale») og fått en helt annen grad av trygghet. Vi tror at tilsvarende tilbud også kan egne seg for SMB'er med internasjonale vekstpotensial, spesielt på det å skalere («skills for scale»). Derfor piloterte vi høsten 2015 TEA programmet i London (Tech City Executive Accelerator). Programmet fikk gode tilbakemeldinger. Vi ønsker å se på om flere av programmene under Global Entrepreneurship også kan tilpasses og tilbys vekstbedrifter.

Som et ledd i digitaliseringen, har vi i 2015 gjort Eksporthåndboken gratis tilgjengelig på nett. Denne var tidligere en betalbar abonnements-tjeneste, men er nå blitt et kollektivt gode, som alle norske bedrifter har tilgang til. Dette har ført til en dobling i antall brukere og nesten en firedobling av trafikken på nettsidene fra 2. halvår 2014 til 2. halvår 2015 (målt i antall «hits»). Undersøkelser viser at dårlig kjennskap til handelsregelverk kan være en hindring for vekst i utenlandske markeder.

⁸³ FRAM Marked programmene har ikke vært evaluert, slik at vi bare har kundeuttalelser som bekrefter dette.

5. Bærekraftig vekst, grønt skifte og norske løsninger på globale samfunnsutfordringer

Gjennom 2015 så vi et behov for at alle tjenestene måtte bli farget av Innovasjon Norges økte satsing på bærekraft i bredere forstand. Det ble vurdert som viktig å sikre at Innovasjon Norges operative apparat både på distriktskontor og utekontor i større grad bygger en kompetanse i forståelse av at bærekraft er konkurransekraft. Arbeid med et nytt opplæringsprogram for bærekraft for ansatte i organisasjonen ble igangsatt.

Miljøteknologiordningen er vårt fremste virkemiddel for å stimulere til «grønt skifte». Ordningen tilbyr risikoavlastning for pilot- og demonstrasjonsanlegg for ny miljøteknologi som forventes å gi framtidig verdiskaping i Norge. I 2015 var det stor interesse for ordningen og en betydelig økning i antall søknader. Det kom inn søknader på til sammen 1 mrd. kroner med en ramme på 330 mill. kroner. Det har vært spesielt stor økning av prosjekter innenfor vannsektoren, med renseteknologier og systemer for bedre vannforvaltning. Vi ser også en viss «kompetanseflytting» fra olje- og gasssektoren til nye områder som fornybar energi, havbruk og renseteknologi. Men vi ser også at leverandørindustrien innen olje og gass jobber med ny teknologi som reduserer utslipp fra egen sektor og at bedrifter som tradisjonelt har vært leverandører til Olje og gass sektoren nå orienterer seg mot nye markeder. Og at personer med kompetanse fra Olje og gass etablerer ny virksomhet innenfor andre sektorer, men med basis i sin kompetanse fra Olje og gass.

Vi bidrar til å skape nye, internasjonalt konkurransedyktige norske løsninger på viktige samfunnsutfordringer, ved å bygge koplingsarenaer og utløse mer krevende og stabil etterspørsel etter nye og unike løsninger til bruk i det offentlige.

Verden trenger nye måter å løse viktige oppgaver på, knyttet til helse og velferd, trygghet, utdanning og samferdsel. Omstillingsbehovet representerer et stort markedspotensial. Vi vil bidra til at norske vekstkraftige bedrifter utnytter dette mulighetsrommet til å bygge nye, sterke og internasjonale vekstnæringer. Vi har viktige forutsetninger på plass: en moderne offentlig sektor, utdannet, kunnskapsrik og kompetent arbeidskraft, avansert teknologi og innovasjonsvilje. Regelverket for offentlige anskaffelser er også under revidering, noe som skaper nye muligheter til å danne nye innovasjonspartnerskap. Vellykket samfunnsinnovasjon er også god næringspolitikk.

Vurderinger, resultater og effekter

Her vil vi oppsummere de viktigste resultater, effekter og avvik under delmål 2, «flere vekstkraftige bedrifter» under KMDs virkemidler.⁸⁴

Resultater

Her følger en gjennomgang av MRS indikatorene med kommentarer på sammenheng mellom innovasjonsnivå og driftsrisiko, avvik og interessante funn.

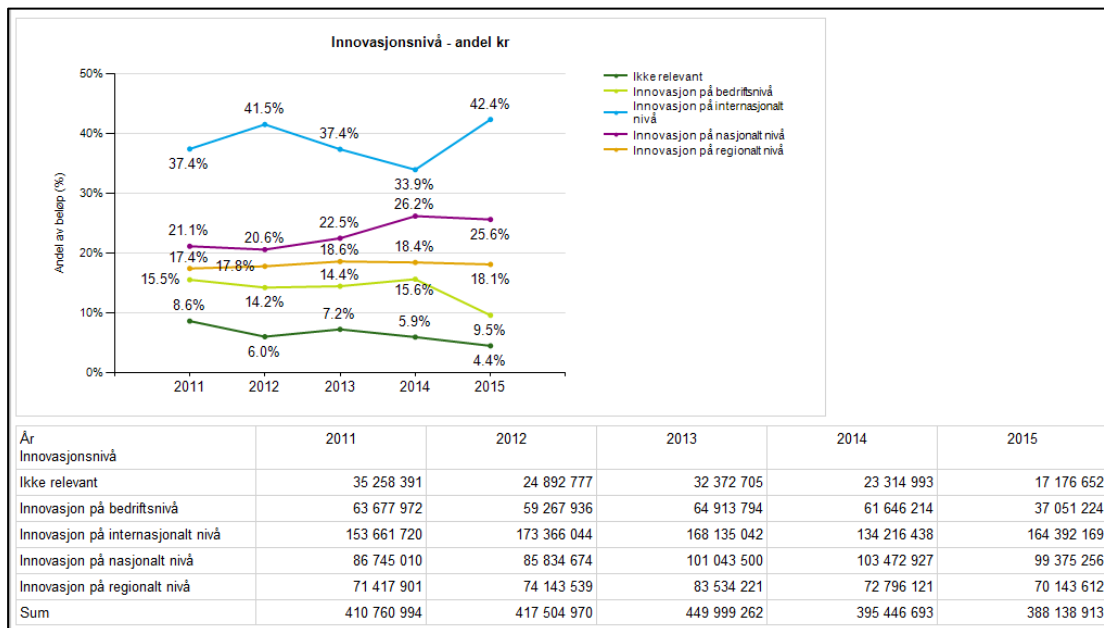
Tilskudd

Innovasjonsnivået for tilskudd har holdt seg høyt i perioden og økt noe. Bevilgninger til prosjekter med innovasjon på internasjonalt nivå har økt mest fra 2014 til 2015, mens innovasjon på bedriftsnivå har gått mest tilbake. Tilskudd gitt til prosjekter hvor innovasjonsnivået er irrelevant har også sunket til 4,4 prosent i 2015, hvilket var det laveste nivået i hele perioden 2011-2015⁸⁵. Gruppen

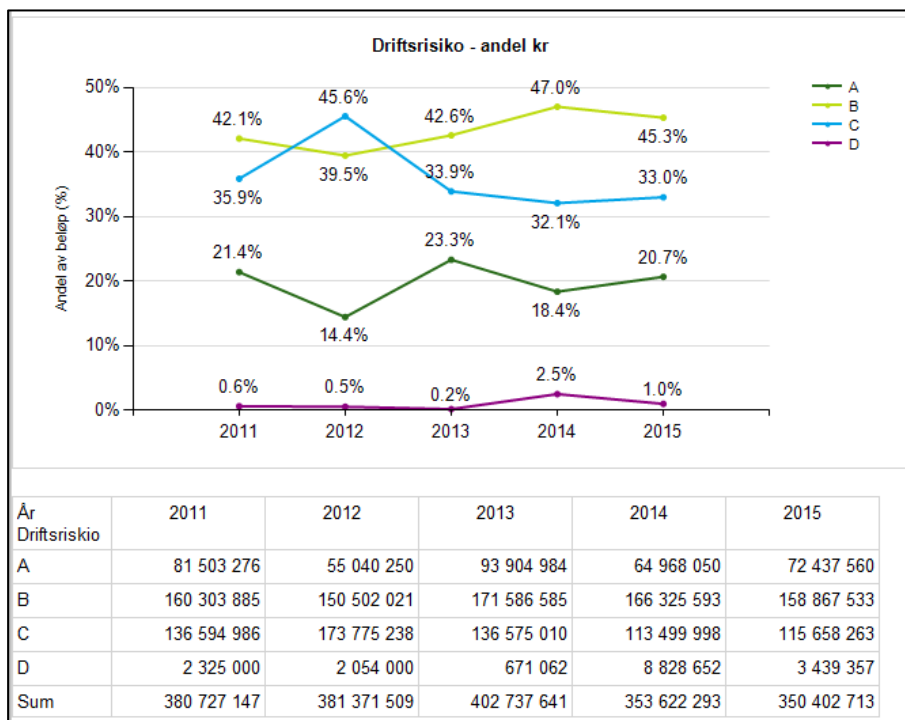
⁸⁴ Vurderinger med resultater og effekter av enkelttjenester /grupper av tjenester som hører inn under delmål 2 er omtalt i oppdragsgiverrapporteringen for hver enkelte tjeneste, kapittel eller post.

⁸⁵ Denne gruppen består i all hovedsak av RDA-tilskudd (43 prosent), bedriftsutviklingstilskudd (34 prosent) og investeringstilskudd (14 prosent). For investeringstilskudd er det snakk om 6 bevilgninger i 2015 hvorav bare ett var over én mill. For bedriftsutvikling var det 35 bevilgninger, samtlige bevilgninger under kr 600 000, og brorparten var gått til kompetansehevende tiltak og arrangementer.

tilskudd inneholder en blanding av mange virkemidler slik som RDA-tilskudd, tilskudd til klynger og distriktsutviklingstilskudd.



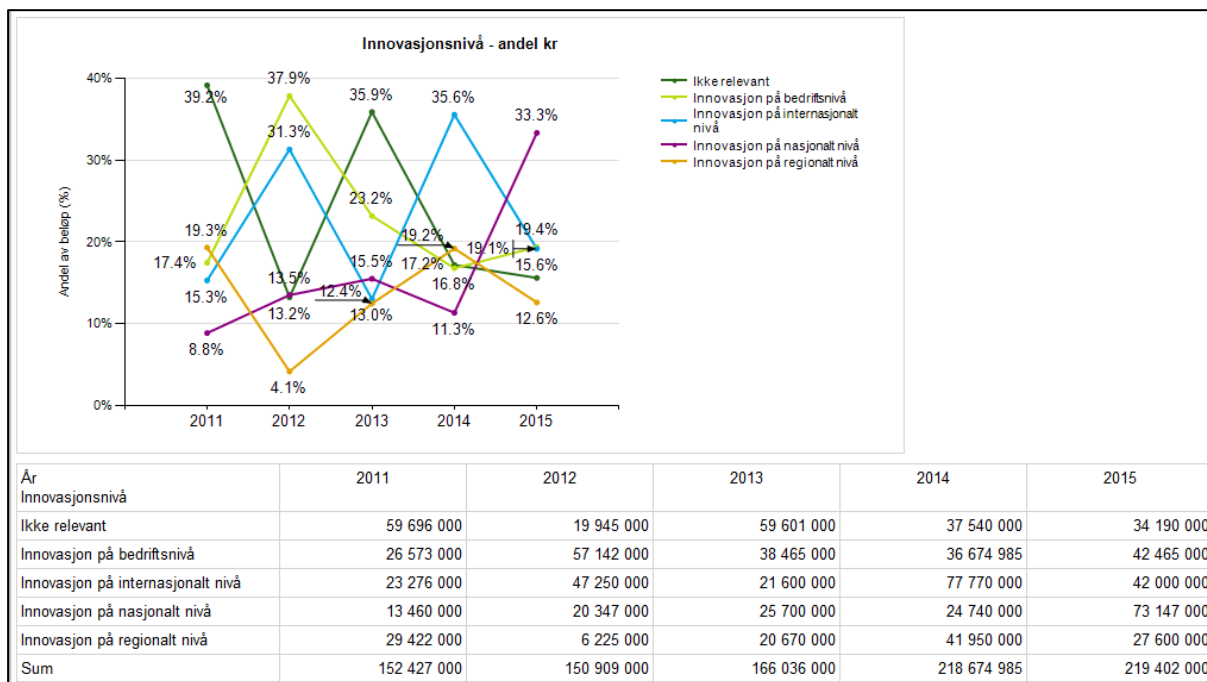
Driftsrisikoen⁸⁶ for tilskudd i perioden, spesielt fra 2013, har ligget temmelig stabilt. Bakgrunnen for at driftsrisiko er en resultatindikator i MRS er at oppdragsgiverne ville følge med på at ikke nytt MRS med økonomiske effektindikatorer ga Innovasjon Norge incentiver til å ta mindre risiko enn før. Det ser det ikke ut til at vi har gjort her. Bare åtte bevilgninger gikk til bedrifter med høyeste driftsrisiko (D), hvorav den største (70 prosent) var til et ikke-kommersielt selskap.



⁸⁶ Driftsrisiko «Uspesifisert» er trukket ut, derfor er summene noe lavere for driftsrisiko enn for innovasjonshøyde

Risikolån/garantier:

Innovasjonsnivået for risikolån og garantier varierer sterkt fra år til år for bevilgninger til risikolån og garantier. Denne gruppen består nesten utelukkende av distriktsrettede risikolån (99 prosent i 2015). Lånetilsagn økte med 50 mill. kroner fra 2013 til 2014 (30 prosent), ellers har de vært stabile. Variasjonen i andelen for de ulike innovasjonsnivåene skyldes at det er store enkeltbevilgninger som påvirker andelen i så stor grad at man vanskelig kan se noen stabil utvikling. Det har videre skjedd en dreining mot økt bruk av landsdekkende innovasjonslån i distriktene det siste året hvilket forklarer den kraftige nedgangen i prosjekter med innovasjon på internasjonalt nivå fra 2014 til 2015. Det er videre positivt å se at andelen bevilgninger til prosjekter uten innovasjon har gått ned de siste tre årene⁸⁷.

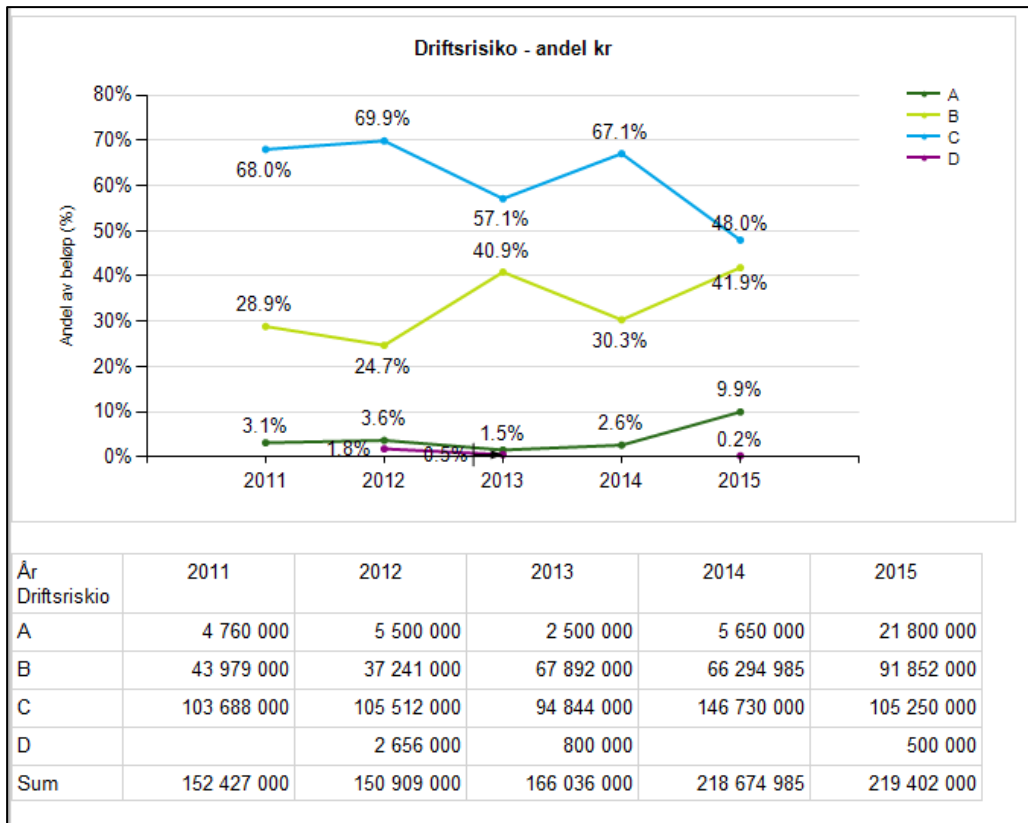


År	2011	2012	2013	2014	2015
Innovasjonsnivå					
Ikke relevant	59 696 000	19 945 000	59 601 000	37 540 000	34 190 000
Innovasjon på bedriftsnivå	26 573 000	57 142 000	38 465 000	36 674 985	42 465 000
Innovasjon på internasjonalt nivå	23 276 000	47 250 000	21 600 000	77 770 000	42 000 000
Innovasjon på nasjonalt nivå	13 460 000	20 347 000	25 700 000	24 740 000	73 147 000
Innovasjon på regionalt nivå	29 422 000	6 225 000	20 670 000	41 950 000	27 600 000
Sum	152 427 000	150 909 000	166 036 000	218 674 985	219 402 000

Driftsrisikoen for innovasjonslån og garantier har gradvis blitt redusert i perioden. Andelen kr til bedrifter med høy driftsrisiko (C) har gått ned med 20 prosentpoeng, mens moderat driftsrisiko (B) har økt med 13 prosentpoeng og andelen til bedrifter med lav driftsrisiko har økt med 7 prosentpoeng⁸⁸. Selv om det kan se ut som om praksis endret seg noe fra 2012 til 2013, har det holdt seg ganske stabilt siden.

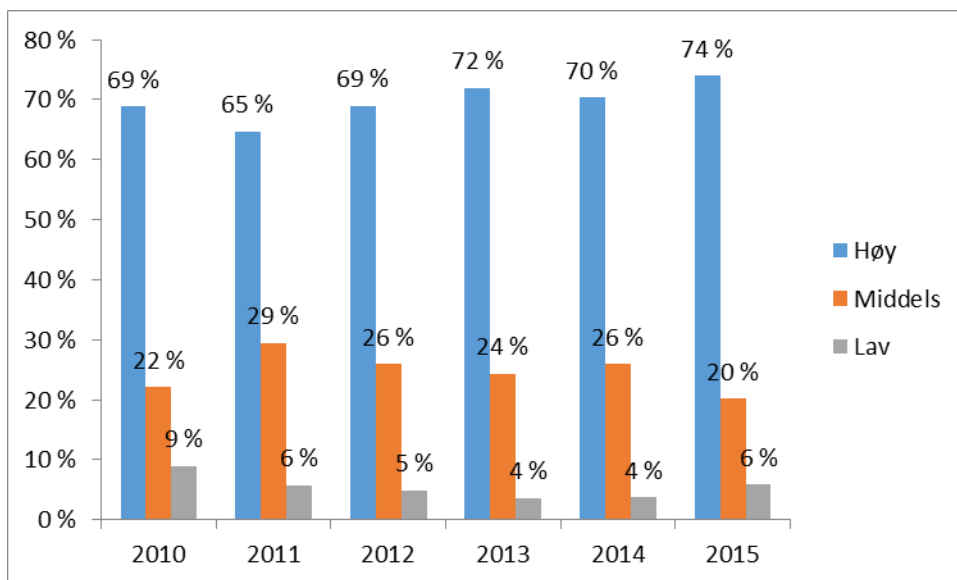
⁸⁷ Når vi ser nærmere på bevilgninger som er gått til prosjekter uten innovasjonshøyde, oppdaget vi flere feilregistreringer, altså saker der saksbehandler hadde vurdert prosjektet som innovativt, men likevel hadde satt innovasjonsnivå til «ikke relevant». Vi anser derfor at den reelle andelen bevilgninger til prosjekter uten innovasjon til å være lavere enn hva som fremgår her.

⁸⁸ På den andre siden er sikkerheten for innovasjonslån og garantier marginalt svakere i 2015 enn for 2014, men generelt sett kan vi si at den i perioden har ligget stabilt med en forventet sikkerhet ved beslutningstidspunktet i nedre del av intervall 50-74 prosent. Sjekk hvordan sikkerheten til lånene med driftsrisiko A har utviklet seg, viktigere enn de totale tallene.



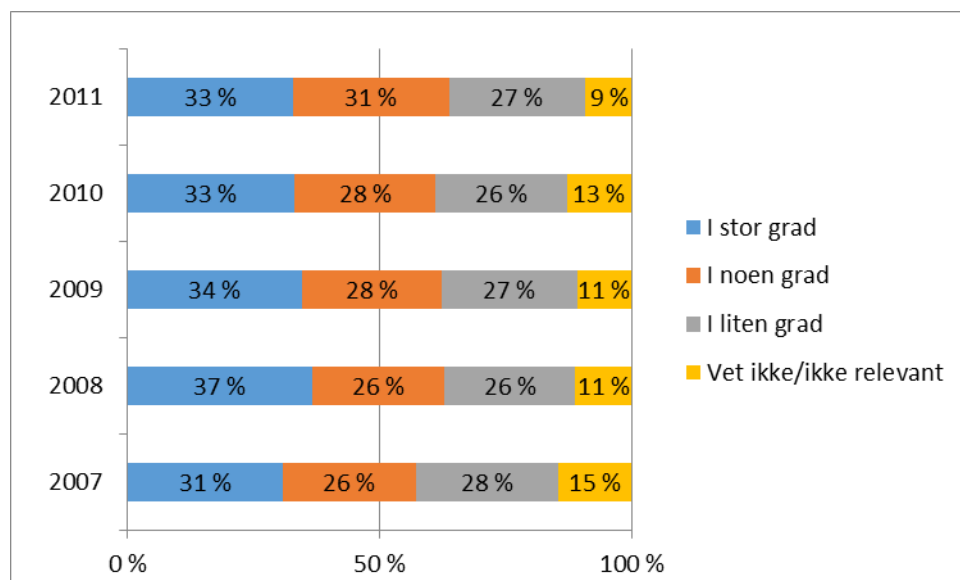
Addisjonalitet og kompetanse

Prosjekter i selskaper eldre enn tre år har hatt en stigende kurve hva gjelder addisjonalitet. Fra 2011 og til 2015 har andelen som har svart at vår finansiering har vært svært utløsende for prosjektet vokst med nesten 10 prosentpoeng. Det er andelen «middels» som har gått ned, og åpnet for en økning i andelen høy addisjonalitet.



Figur 28: Utviklingen i addisjonalitet for bedrifter eldre enn tre år i bevilgningsåret.

De etablerte bedriftene opplevde at prosjektene vi støttet bidro til å løfte kompetansen i selskapet. Gjennomgående svarer over 60 prosent, med unntak av 2007-årgangen, at prosjektene i stor eller noen grad økte kompetansen. Under 10 prosent svarer at de ikke vet om det har skjedd noe med kompetansenivået som følge av prosjektet vi har støttet. Dette er den laveste andelen i hele perioden. Andelen som svarer at de i liten grad har merket noen positive bidrag til kompetansenivået som følge av Innovasjon Norge-støttede prosjekter er nesten helt stabil i perioden.

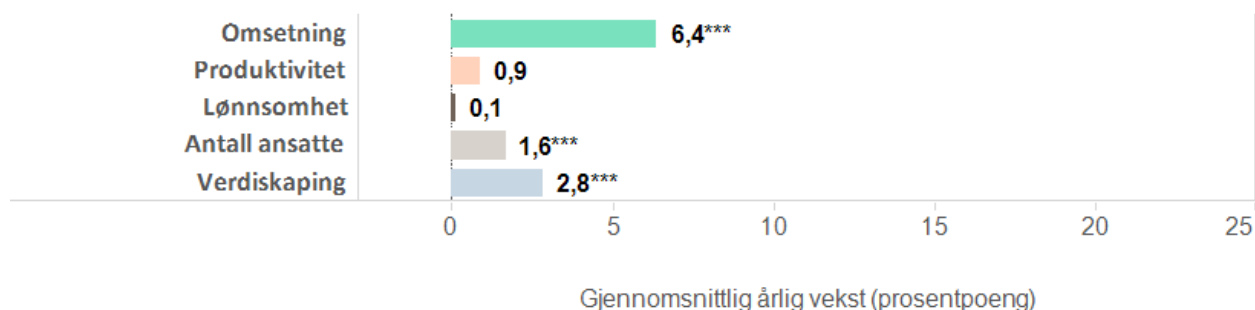


Figur 29: Utviklingen i kompetanse for bedrifter eldre enn tre år i bevilgningsåret.

Effekter

For å nå målet om flere vekstkraftige bedrifter, er det viktig å øke andelen av små og mellomstore bedrifter med vekstambisjoner. Det er naturlig nok lavere estimater på omsetningsvekst for etablerte bedrifter enn gründere. Dette gjelder også kunder som har benyttet virkemidler under KMDs poster. I år har vi valgt å ta med estimater som ikke er signifikante, som for eksempel på produktivitet og lønnsomhet her for kunder med KMD-virkemidler som hovedvirkemiddel.

Distriktsutviklingstilskudd, RDA-tilskudd, distrikts-rettete risikolån og etablerertilskudd til bedrifter eldre enn tre år



Effekt estimatene er positive. Man kunne kanskje forventet at de vil ligge noe lavere enn tilskudd og risikolån som tilbys på nasjonale konkurransearenaer. Men estimatene står ikke tilbake for nasjonale midler, bortsett fra på produktivitet som ikke er signifikant her. Vi registrerer dessuten at stadig flere

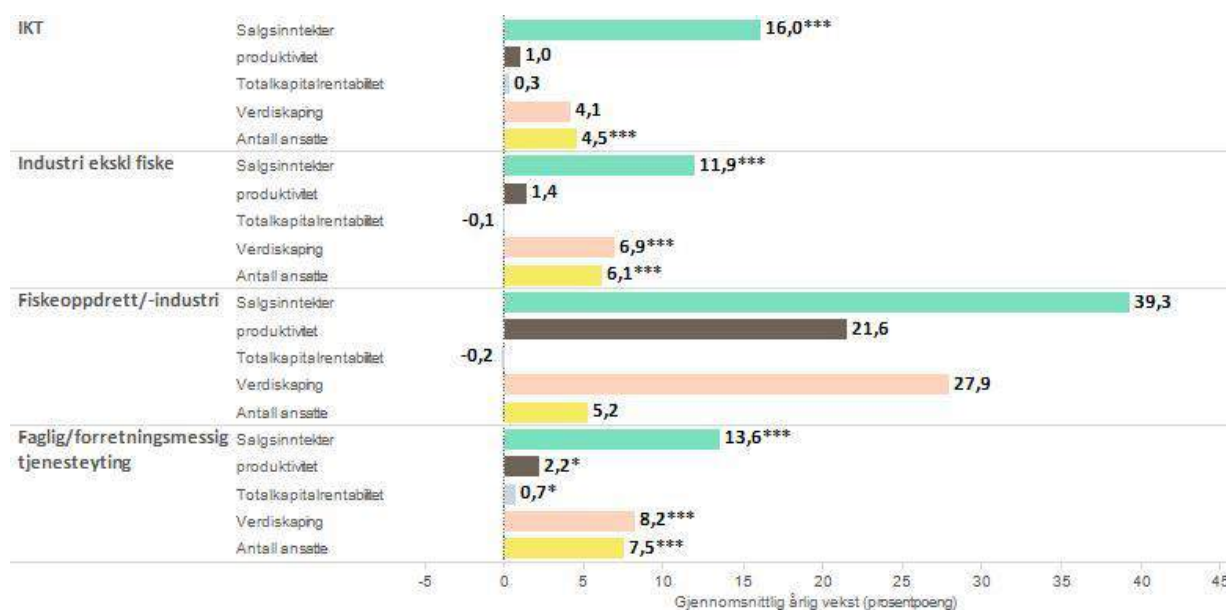
av distriktsbedriftene vinner fram på de nasjonale konkurransearenaene for Innovasjon Norges landsdekkende virkemidler, enten det gjelder etablerertilskudd eller forsknings- og utviklingskontrakter. Det er svært gledelig at stadig flere når opp i den nasjonale konkurransen, men det kan også være et uttrykk for at reduksjonen i distriktsmidlene øker presset på de nasjonale rammene.

Estimater på forskjeller i forholdstallene produktivitet og bedriftsøkonomisk lønnsomhet er langt sjeldnere signifikante enn indikatorer som er basert på kun én faktor som omsetning, ansatte og verdiskaping. Likevel er det greit å få en bekreftelse på at ikke Innovasjon Norge kundene er signifikant dårligere på disse to indikatorene enn kontrollgruppen. Innovasjon Norge tar høy risiko, det betyr lavere lønnsomhet enn gjennomsnittet i utgangspunktet. Så lenge våre kunder utvikler seg likt med kontrollgruppen på disse parameterne, må det derfor være tilfredsstillende. Dersom indikatoren for lønnsomhet var signifikant negativ, kunne man spørre om vi var med på å opprettholde liv i bedrifter kunstig. Produktivitet er brøken av verdiskaping delt på ansatte. Når begge faktorene styrker seg, er det å forvente relativt små utslag på denne produktivetsindikatoren.

Støttende analyser

Med endret metode for effektmåling (se leseveiledningen innledningsvis i dokumentet, side 3), er det små forskjeller mellom oppdragene, enten det er NFD-penger (Bank- og innovasjonsoppdragene), KMD-penger (Distriktsoppdraget), eller LMD (Landbruksoppdraget, v/Trebasert innovasjonsprogram). Mens det har vært vanskelig å finne forskjeller på effekter ut fra en geografidimensjon, er det klart at bransje og bedrifters alder spiller inn.

Nye tall for bransjeforskjeller viser ganske store variasjoner. Tallene under gjelder alle Innovasjon Norge-kunder, ikke bare de i det distriktpolitiske området. Vi kan se at estimater innen fiskeoppdrett/-industri er formidable, men usikre. Videre ser vi at alle estimatene innen faglig/teknisk og forretningsmessig tjenesteyting er ganske sikre. Her får man også signifikante estimater på bedriftsøkonomisk lønnsomhet. 0,7 prosentpoeng merkest på totalkapitalrentabiliteten høres kanskje ikke så mye ut, men det kan bidra til å tåle et par – tre ekstra rentehopp på 0,25 prosent fra Norges Bank. I distriktene er tyngdepunktet mer på forretningsmessig tjenesteyting, mens det i byene og rundt kunnskapsmiljøene naturlig nok heller litt mer i favør av faglig og teknisk tjenesteyting, hva gjelder vår kundeportefølje. Siden vi kan observere bransjevise forskjeller er dette en kandidat til dybdestudier neste år.



Det har vært en offentlig debatt om jobbskapingen skjer i nye bedrifter eller i eksisterende næringsliv. Når man ser på nettoendringer i sysselsetting i nye og gamle bedrifter, ser det ut som om det kun er i nyetableringene de nye jobbene skapes⁸⁹. Vi bestilte derfor en statistikk for gaseller og høyvekstforetak i 2013 og deres jobbskaping fra SSB⁹⁰ for å få bedre innsikt i hvor jobbskapingen skjer. SSB fant helt nøyaktig 2100 slike foretak i sine registre. Bare 124 av disse var gaseller. Netto tilvekst av antall ansatte var 3571 fra 2010-2013 i gasellene. Samme tall for de andre høyvekstforetakene var 37360, mer enn ti ganger så mange. 35 av de 124 gasellene (28 prosent) er kunder av Innovasjon Norge og vokste med 641 ansatte i perioden. 127 av de 1976 andre høyvekstforetakene (6 prosent) var kunder av Innovasjon Norge og de vokste med 3097 ansatte.

Dette betyr at jobbskapingen ikke først og fremst skjer i de yngste høyvekstforetakene, og at relativt små estimater for mervækst i vekstkraftige foretak vil veie tyngre enn store estimater på vekst hos gründere. Men det betyr ikke at det ene er mer viktig enn det andre. Man må øke tilfanget av gründere for å få frem flere med internasjonalt potensial.

Avvik

Andel av distriktsmidlene som går til kvinner er redusert fra 36 prosent til 30 prosent fra 2014 til 2015 om man tar med RDA-midlene. Dette er et betydelig avvik fra kravet som departementet har satt på 40 prosent. En av forklaringene som har vært gitt er at man har brukt flere litt store risikolån som vil reflektere kvinners andel i næringslivet generelt og trekke tallene ned. Når vi ser på antall saker og for etablerertilskuddet spesielt, blir avviket mindre og mer stabilt. Andre forklaringsfaktorer kan være at kvinner i urolige økonomiske tider ikke tør ta like mye risiko. Men dette har vi ikke dokumentasjon på. På Sør-Vestlandet kan det kanskje spille inn at det er flere menn enn kvinner som kommer ut av oljerelaterte næringer. 90 prosent av veksten i helt ledige siste år, står menn for, iflg NAV⁹¹.

⁸⁹ Civita rapport, oktober 2015, «Kompetent kapital – Innovasjon, eierskap og skatt» (Villemann Vinje)

⁹⁰ Høyvekst - foretak som har en gjennomsnittlig årlig vekst større enn 20 prosent over en periode på tre år og hadde minst 10 ansatte i begynnelsen av vekstperioden (vekst måles enten i omsetning eller i gjennomsnittlig antall ansatte).

Gaseller - høyvekst foretak som er 4 eller 5 år gamle, har en gjennomsnittlig årlig vekst større enn 20 prosent over en periode på tre år og hadde minst 10 ansatte i begynnelsen av vekstperioden (vekst måles enten i omsetning eller i gjennomsnittlig antall ansatte)

⁹¹ <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Statistikk/Arbeidssokere+og+stillinger+--+statistikk/Helt+ledige>

4.6 Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer

Innledning

Innovasjon Norge skal stimulere bedrifter, kunnskapsmiljøer og offentlige aktører til samhandling for å forsterke evnen til innovasjon og omstilling. Selskapet skal forsterke samarbeidsrelasjonene i slike miljøer og igangsette aktiviteter som øker aktørenes nasjonale og internasjonale konkurransekraft. Selskapet prioriterer tre innsatsområder:

- Mer innovative, dynamiske og internasjonalt orienterte næringsmiljøer
- Mer samarbeidsorienterte bedrifter
- Mer innovative og vekstkraftige regioner

Delmålet omfatter tjenesten Bedriftsnettverk og det klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters.

Innovative næringsmiljøer er en samlebetegnelse for grupperinger av bedrifter, kunnskaps- og utviklingsvirksomheter, der aktørene samspiller og samarbeider ut fra felles interesser. Dette gir grunnlag for økt innovasjons- og omstillingsevne, økt produktivitet og konkurransekraft. Innovasjon Norge skal utløse og forsterke samarbeidsrelasjonene i slike miljøer og iverksette aktiviteter som øker aktørenes nasjonale og internasjonale konkurransekraft.

«I klynger og samarbeid ligger den største konkurransekraften» blir det slått fast i oppsummeringen av #Drømmeløftet. Innovative klynger og næringsmiljøer har meget gode forutsetninger for å ta en ledende rolle i omstilling og fornyelse av norsk næringsliv, og for å realisere en vesentlig andel av verdiskapingspotensialet i eksisterende næringsliv. I et samfunn med mange småbedrifter og få store lokomotiver, må bedrifter samarbeide – både for å lykkes internasjonalt, for å innovere og for å kunne ha troverdig og langsiktig dialog og samarbeid med forsknings og kompetansemiljøer.

Innovasjon Norge tilbyr flere tjenester som har som sitt viktigste formål å realisere målet om flere innovative næringsmiljøer:

- *Norwegian Innovation Clusters (Klyngeprogrammet)(KMD/NFD)*: Skal utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klynger, for å øke klyngenes dynamikk og attraktivitet og den enkelte bedrifts innovasjonsevne og konkurransekraft.
- *Bedriftsnettverk (KMD/NFD/LMD)*: Skal bidra til etablering av strategisk og markeds/kommersielt rettet samarbeid mellom bedrifter for å styrke bedriftenes innovasjonsevne og konkurransekraft - og realisere markedsmuligheter i Norge og internasjonalt.
- *Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer (KMD)*: Skal forsterke regionale næringsmiljøers tilgang på relevant kompetanse gjennom samarbeid med høyere utdanningsinstitusjoner.
- *Regional omstilling (KMD)*: Skal bidra til etablering av nye arbeidsplasser og sikring av eksisterende arbeidsplasser i kommuner hvor hjørnesteinsbedrifter legges ned eller det lokale næringslivet forvitrer. Innovasjon Norges rolle er å gi råd, veilede og kvalitetssikre kommuner/regioner med omstillingsstatus

Bedriftsnettverk og Norwegian Innovation Clusters er finansiert av NFD og KMD, mens *Regional omstilling og Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer* er kun finansiert av KMD. De to førstnevnte tjenestene er omtalt under rapporten til NFD.

Mål for 2015

Norwegian Innovation Clusters og Bedriftsnettverk

Det vises til rapporten til NFD for delmål 3 for utfyllende omtale av Klyngeprogrammet og Bedriftsnettverk.

Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer

Mål for *kompetanseutvikling i regionale næringsmiljø* var i stor grad knyttet opp til hovedmålet for tjenesten; bidra til kompetansearbeidsplasser over hele landet og tettere samarbeid mellom næring og utdanningsinstitusjoner. Det ble i 2014 foretatt to utlysninger (2013 og 2014), og 17 prosjekter fikk tilskudd fra programmet. Noen er kommet ganske kort i utviklingsarbeidet, mens andre har gjennomført store deler av prosjektet.

For 2015 har hovedmål vært:

- Gjennomføre en ny utlysning med mål om oppstart av prosjekter tidlig 2016. Utlysningen gjennomføres etter samme kriterier som utlysning 2014.
- Følge opp og veilede de igangsatte prosjektene.
- Iverksette og motta første delrapport fra følgeevaluering av kompetanseutvikling i regionale næringsmiljø.

Regional omstilling

Mål for *Regional omstilling* er å kvalitetssikre, gi råd og veiledning til omstillingsorganisasjonene, slik at omstillingsarbeidet gjennomføres på en god måte. For 2015 har hovedmålet vært:

- Få igangsatt nye omstillingsområder i Tinn og Lierne.
- Følge opp og veilede pågående omstillingsprogrammene.
- Gjennomføre programstatusvurderinger i alle omstillingsområder, hvor Innovasjon Norge vurderer og rapporterer fremdrift og resultater i omstillingsarbeidet.
- Gjennomføre sluttevaluering av avsluttede omstillingsprogram og trekke lærdom av disse.
- Igangsette utviklingsprosjekter eks mal for konsekvensanalyser for fylkeskommunene.
- Bidra inn i og medfinansiere 20 prosjekter med *Regional omstilling* sine verktøy som kan forsterke omstillingsarbeidet.

Hovedaktiviteter i 2015

Norwegian Innovation Clusters og Bedriftsnettverk

Det vises til rapporten til NFD for delmål 3 for omtale av Klyngeprogrammet og Bedriftsnettverk.

Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer

Tjenesten ble gjennomført i 2015 med en økonomisk ramme på 37 mill. kroner. I denne rammen inngår en overføring fra 2014 på 18,5 mill. kroner. Denne har finansiert 11 prosjekter godkjent i desember 2014. Basert på utlysningene i 2013 og 2014 gjennomføres det (pr. 31.12.15) 17 utviklingsprosjekter. Noen av de første prosjektene har kommet så langt at de nye eller forbedrede utdanningstilbudene er igangsatt, mens andre er i oppstartfasen. Prosjektene rapporterer inn at det

er utviklet 15 tilbud fordelt på EVU, Fagskole- og Høyskole/Universitetsnivå. Samtidig er 15 tilbud fremdeles under utvikling.

Det ble i 2015 foretatt utlysning som forutsatt. Det kom inn 28 skisser som ble vurdert gruppe med representanter fra Norges Forskningsråd, Siva, Innovasjon Norge samt en vurdering fra fylkeskommunene. Ti søkere fikk innvilget støtte. Og av disse var det to søkere som har gjennomført forprosjekt, to søkere som har benyttet tjenesten tidligere, samt seks nye næringsmiljø. Porteføljen er da opp i 27 prosjekter, men noen er ferdigstilt ganske snart.

Etter mal fra klyngeprogrammet gjennomføres møteplasser for prosjektene med mål om kunnskapsformidling, erfaringsdeling og nettverksbygging. Det ble gjennomført en samling i Bodø på våren og en samling i Oslo på høsten. I tilknytning til samlingen i Oslo ble det gjennomført et åpent temaseminar om samarbeid mellom næringsmiljø, klynger og utdanningsinstitusjoner, hvor også klynger og andre som jobber med kompetanseutvikling i skjæringspunktet næringsmiljø og utdanningsinstitusjoner var invitert.

Det ble i 2015 igangsatt en følgeevaluering av tjenesten. Evaluator Oxford Research AS gjennomførte en survey og intervjuer med de løpende prosjektene på vår/sommer 2015. Dette resulterte i en delrapport fra følgeevalueringene med vurderinger, og anbefalinger til tjenesten så langt.

Regional omstilling

Programmet har i 2015 en økonomisk ramme på 16,5 mill. kroner til gjennomføring, utviklingsaktiviteter og medfinansiering av prosjekter som skal støtte opp under omstillingsarbeidet i den enkelte kommune/region. Av disse midlene er 2,5 mill. kroner overført fra 2014 til å medfinansiere prosjekter i omstillingsområdene. For 2015 er det bevilget 5,5 mill. kroner fordelt på 28 tilsagn direkte til omstillingskommunene som medfinansiering av verktøy Innovasjon Norge tilbyr omstillingsområdene og ett tilsagn til Panda-gruppen.

Nasjonalt kompetansesenter for lokalt omstillingsarbeid har i 2015 ansvaret for rådgiving, veiledning og kvalitetssikring av 27 omstillingsprogrammer på vegne av 12 fylkeskommuner. I 2015 har kompetansesenteret fått ansvaret for to nye omstillingsprogrammer, Tinn og Lierne. For nye omstillingsområder i 2015 har det vært fokus på å gjennomføre Intro-kurs i både strategi- og forankringsfasen og gjennomføringsfasen. Hensikten er å hjelpe omstillingsledelsen med å forstå og fylle rollene sine.

Omstillingskonferansen 2015 ble gjennomført med målgruppen nåværende omstillingsområder. Målet var kompetansepåfyll, men ikke minst å være en møteplass for kommuner/regioner med store omstillingsutfordringer. Hovedtema på konferansen var Omstilling av Norge, Ledelse og teambygging – hvordan jobbe når det er krise? og Gründer og nyskaping. I tillegg var det parallellsesjoner med ulike tema innenfor omstillingsarbeidet.

To utviklingsprosjekter har stått sentralt i 2015 og vil avsluttes 1. kvartal 2016: PANDA for Regional omstilling og et introduksjonskurs for fylkeskommunene.

PANDA er en økonomisk-demografisk modell for regionale analyser som er utviklet ved SINTEF og benyttes i 17 av landets fylkeskommuner i dag. Målet er at alle fylkeskommunene skal jobbe mer likt og bedre med konsekvensanalyser i avklaringsfasen.

Vurdering, resultater og effekter

Vurdering av måloppnåelsen for 2015

De fire sentrale tjenestene har i 2015 blitt gjennomført i henhold til sine formål og planer. Det har vært en stor etterspørsel etter tilbudet fra de tre åpne tjenestene; klyngeprogrammet, bedriftsnettverk og kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer. Etterspørselen fra nettverks- og klyngeinitiativ i distriktsområdene har også vært god:

- Hele 22 av totalt 32 nye bedriftsnettverk som ble iverksatt i 2015, er lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet.
- Halvparten av de nye og forlengede Arena-prosjektene i 2015 har et klart distriktpolitisk nedslagsfelt.

De prosjektene som har blitt godkjent har en høy kvalitet og et godt grunnlag for å oppnå gode resultater.

Tjenestene er i kontinuerlig utvikling for best mulig å møte næringslivets behov. Utviklingsarbeidet i 2015 har bidratt til å gjøre den samlede innsatsen mer kraftfull og relevant i forhold til næringslivets utfordringer.

I rapporten til NFD presenteres tjenestenes effekt- og resultatoppnåelse i 2015 i henhold til indikatorene i mål- og resultatstyringsystemet. Hovedtrekkene kan oppsummeres slik:

- Effektanalysene fra 2015 bekrefter at bedrifter som deltar aktivt i et klyngesamarbeid har en mer positiv utvikling enn sammenliknbare bedrifter.
- Deltakelse i klynger og bedriftsnettverk gir bedriftene mange nye samarbeidspartnere, som igjen gir grunnlag for økt innovasjonssamarbeid, kunnskapssamarbeid og felles internasjonaliseringsinitiativ.
- Velutviklede, innovative næringsmiljøer tiltrekker seg bedrifter og talenter, og gir grobunn for nye bedriftsetableringer.

Viktige resultater i forhold til distrikts- og regionalpolitiske mål:

- Tjenestene gir et effektivt bidrag til å utvikle innovative og omstillingsdyktige næringsmiljøer med utgangspunkt i lokale og regionale fortrinn.
- Gjennom deltakelse i klynge- og nettverksprosjekter har distriktsbaserte bedrifter fått gode muligheter til å utvikle samarbeidsrelasjoner til eksterne aktører; i andre regioner, nasjonalt og internasjonalt.
- Gjennom klyngeprogrammet og tjenesten kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer har et betydelig antall distriktsbaserte næringsmiljøer etablert et strategisk samarbeid med utdanningsmiljøer, og flere nye utdanningstilbud er etablert. Dette gir miljøene en bedre tilgang til relevant kompetanse.

Klyngeprogrammet

Det vises til omtalen under rapporten til NFD. Der er det gitt en oversikt over og vurdering av resultater og effekter i henhold til MRS- indikatorene.

Som avtalt med KMD har en i 2015 utvidet rapporterings- og analyseopplegget med sikte på å få bedre innsikt i klyngesatsingens regionale nedslagsfelt og effekter. Vi presenterer her noen hovedtrekk i dette bildet:

Regionalt nedslagsfelt

Klyngeprogrammet har årlig oppdaterte deltakerlister for alle sine klyngeprosjekter. Ut fra disse kan en blant annet hente opplysninger om bedriftenes lokaliseringskommune. En stor del av klyngeprosjektene har deltakelse fra bedrifter både innenfor og utenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Klyngeprosjekter med et bredt geografisk nedslagsfelt finansieres ofte både med midler fra KMD og NFD. Finansieringsandelen fra KMD blir tilpasset det aktuelle distriktspolitiske nedslagsfeltet for deltakerne.

I tabellene under gjengis bedriftenes fordeling på ulike soner i henhold til gjeldende distriktspolitisk virkeområde:

Arena-prosjekter	Sone I	Sone II	Sone III	Totalsum
Arena Innovasjon Torskefisk	5 %	0 %	95 %	100 %
Olje- og gassklynge Helgeland	5 %	0 %	95 %	100 %
Mineralklynge Norge	6 %	0 %	94 %	100 %
Arena Lønnsomme Vinteropplevelser	6 %	0 %	94 %	100 %
Arena Arkisk Maritim Klynge (AMK)	7 %	0 %	93 %	100 %
Biotech North	7 %	0 %	93 %	100 %
Arena Arktisk Vedlikehold	33 %	0 %	67 %	100 %
Arena i4plastics	40 %	0 %	60 %	100 %
Norwegian Rooms®	42 %	29 %	29 %	100 %
SmartWater	50 %	0 %	50 %	100 %
LEGASEA	62 %	19 %	19 %	100 %
USUS	64 %	9 %	27 %	100 %
iKuben	70 %	11 %	19 %	100 %
Norwegian Fashion Hub	88 %	0 %	12 %	100 %
Nxt Media	89 %	0 %	11 %	100 %
DIGIN	90 %	5 %	5 %	100 %
Subsea Valley	92 %	1 %	7 %	100 %
NSCC	96 %	2 %	2 %	100 %
Heidner	96 %	0 %	4 %	100 %
DesignArena	97 %	0 %	3 %	100 %
Edtech	100 %	0 %	0 %	100 %
ElectricMobility Norway	100 %	0 %	0 %	100 %
Totalt for alle bedrifter	67 %	3 %	30 %	100 %

Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer KMD

NCE-/GCE-prosjekt	Sone I	Sone II	Sone III	Totalsum
NCE Aquaculture	27 %	0 %	73 %	100 %
NCE Tourism Fjord Norway	47 %	2 %	51 %	100 %
NCE Maritime CleanTech	61 %	27 %	12 %	100 %
GCE Blue Maritime	66 %	16 %	18 %	100 %
NCE Raufoss	71 %	2 %	27 %	100 %
NCE Seafood Innovation Cluster	73 %	18 %	9 %	100 %
NCE Eyde	75 %	8 %	17 %	100 %
NCE Systems Engineering Kongsberg	77 %	0 %	23 %	100 %
NCE Subsea	85 %	4 %	10 %	100 %
NCE Culinology	85 %	12 %	3 %	100 %
GCE NODE	88 %	1 %	11 %	100 %
NCE Instrumentering	89 %	2 %	9 %	100 %
NCE Health Technology -Oslo Medtech	92 %	1 %	7 %	100 %
NCE Smart Energy Markets	94 %	0 %	6 %	100 %
NCE Media	95 %	0 %	5 %	100 %
NCE Oslo Cancer Cluster	98 %	0 %	3 %	100 %
NCE Micro- and Nanotechnology	100 %	0 %	0 %	100 %
Totalt for alle bedrifter	81 %	5 %	14 %	100 %

Vi presiserer at «Totalt for alle bedrifter» gir fordelingen på soner for alle bedrifter innenfor henholdsvis Arena og NCE/GCE. Klynger med et stort antall bedrifter vil da påvirke sonefordelingen sterkere enn klynger med færre bedrifter. Dette gjelder blant annet Arenas prosjektportefølje. Hvis vi tar bort det klyngeprosjektet som har desidert flest deltakere; Subsea Valley, vil andelen bedrifter i sone II og sone III øke fra 33 til 42 prosent.

Oversikten viser, ikke uventet, at mange av de tyngste klyngemiljøene, som blir støttet gjennom NCE og GCE, har en stor andel bedrifter som er lokalisert utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. En større andel av klyngene innenfor Arena har et nedslagsfelt innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. I disse områdene vil det være større muligheter for utvikling av mindre klyngedannelser, som kan ha stor regional betydning. Arena er et viktig instrument for å løfte fram slike miljøer. To av de tre nye Arena-prosjektene som ble godkjent i programmet i 2015, har sin lokalisering innenfor virkeområdet.

Klyngesatsingen forsterker det regionale samarbeidet

Tunge klyngemiljøer med hovedtyngden av deltakere utenfor virkeområdet, har en viktig rolle i utviklingen av næringslivet i et større regionalt omland. Deltakerlistene viser at mange av disse klyngene har deltakere fra et stort omland. Dette betyr at bedrifter i periferien, som ofte ikke har tilgang til et velutviklet lokalt næringsmiljø, får mulighet til å knytte seg opp til et sterkere innovasjonsmiljø.

Data fra bedriftssurveyen viser også at deltakerbedriftene i klyngene etablerer nye samarbeidsrelasjoner med bedrifter som både er lokalisert innenfor klyngen, *i regionen for øvrig*, og i landet for øvrig eller internasjonalt. (Se nærmere omtale under delmålrapporten til NFD). Av de ca. 13 nye bedriftsrelasjonene som bedriftene i gjennomsnitt etablerte i 2015, var 3-4 med bedrifter i

regionen for øvrig. Dette indikerer at klyngene også har betydning for utvikling av koplinger og samarbeidsrelasjoner for en større region enn klyngenes kjerneområde.

Gjennom tjenesten *Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer* har flere klyngemiljøer med nedslagsfelt i det distriktpolitiske virkeområdet fått støtte til utvikling av utdanningstilbud i samarbeid med en høyere utdanningsinstitusjon. Åtte av de ti nye hovedprosjektene som ble iverksatt i 2015, var koplet opp til pågående klyngeprosjekter. Dette har bidratt til å forsterke klyngenes kunnskapskoplinger.

I flere regioner er det etablert dialog og samarbeid mellom regionens klyngemiljøer. Nordland er et godt eksempel på dette. Her er klyngene viktige partnere i utviklingen av regionens smart spesialisingsstrategi. Det er også etablert fora som tilrettelegger for både erfaringsutveksling og utvikling av samarbeid mellom klyngene på tvers av sektorer.

Indikasjoner på regionale ringvirkningseffekter

Klyngeprogrammet har som mål å skape effekter ut over den enkelte deltakers økonomiske utvikling. Innsatsen skal også skape resultater og effekter i form av forsterket kunnskapsinfrastruktur, økt evne til nyskaping, fornyelse og omstilling av det regionale næringslivet utenfor prosjektet, og gi forutsetninger for økt regional verdiskaping.

Det er på dette grunnlaget gjennomført et pilotprosjekt der SINTEF på oppdrag fra Innovasjon Norge har gjort en analyse av regionale sysselsettingseffekter av fem utvalgte klyngeprosjekter. En referanse for denne studien er SSBs regnskapsbaserte analyse av den økonomiske utviklingen i klyngebedriftene, ref. omtalen av denne i rapporten til NFD om delmål 3. Spørsmålet som stilles i SINTEFs studie er om sysselsettingsvekst også kan påvises på kommune- og regionnivå. Pilotstudien konkluderer blant annet med at:

- Fire av de fem regionene som er studert, har hatt en positiv utvikling i den totale regionale konkurranseevnen etter etablering av klynge-prosjektet, sammenlignet med referanseperioden.
- De samme fire regionene har hatt en positiv utvikling i den regionale konkurranseevnen til den aktuelle næringen etter etablering av klyngeprosjektet.
- På kommunenivå er bildet mer blandet; her ser en både positive og negative effekter.

Pilotstudien gir ikke grunnlag for å konkludere med at det er en kausal sammenheng mellom klyngeprosjektet og den påviste utviklingen. De fem utvalgte klyngeprosjektene er heller ikke representative for hele klyngesatsingen. Det vi ser er at SINTEF-studiens resultater går i samme retning som SSB-analysen. Vi ønsker å følge opp med videre utvikling og bruk av slike ringvirkningsanalyser.

Bedriftsnettverk

Det vises til omtalen under rapporten til NFD. Der er det gitt en oversikt over og vurdering av resultater og effekter i henhold til MRS- indikatorene. Under gis det en oversikt over tjenestens regionale nedslagsfelt og effekter.

Bedriftsnettverksprosjekter fordelt på regioner

Ved inngangen til 2016 var Bedriftsnettverk engasjert i 73 prosjekter som fordelte seg slik på regioner; Nord-Norge (19), Trøndelag (8), Vestlandet (14), Agder (1), Østlandet (31). Prosjektene er stort sett godt spredt på regioner, bortsett fra Agder som kun hadde ett hovedprosjekt i 2015.

22 av de totalt 32 nye hovedprosjektene som ble iverksatt i 2015 er lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet, Disse prosjektene ble i hovedsak finansiert fra KMD post 72. I 2014

ble i alt 10 nye prosjekter iverksatt og støttet med midler fra KMD post 72 og post 60 (lokale midler) samt landsdekkende midler fra NFD post 74. Det ble således iverksatt mer enn dobbelt så mange nye prosjekter i distriktene i 2015, som i 2014. Bedriftsnettverk er godt egnet og etterspurt av næringslivet i distriktene.

Deltakerbedrifter i bedriftsnettverk fordelt på soner i DPV

Bedriftsnettverk har oppdaterte deltakerlister for alle hovedprosjekter basert på vårt CRM-system. Det kan blant annet hentes ut opplysninger om bedriftenes lokaliseringkommune. En del av bedriftsnettverkene har deltakelse fra bedrifter både innenfor og utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Slike bedriftsnettverk finansieres med midler fra både KMD og NFD og finansieringsandelen fra KMD blir tilpasset det aktuelle distriktpolitiske nedslagsfeltet for deltakerne.

I tabellen under vises hvordan totalt antall deltakerbedrifter i hovedprosjekter er fordelt på ulike soner i henhold til gjeldende distriktpolitisk virkeområder. Antallet bedrifter inkluderer også bedrifter i noen prosjekter som har vært aktive i 2015, men som er avsluttet pr.31.12.15:

	Sone 1 (utenfor)	Sone 2 og 3 (innenfor)	Totalt
Antall bedrifter	225	475	701
Prosentandel	32 %	68 %	100 %

Tabellen viser at nær 70 prosent av bedriftene som har vært aktive deltakere i bedriftsnettverk i 2015 er lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Bedriftsnettverksporteføljen har således en sterk og tydelig distriktsprofil. Bedriftene utvikler samarbeidsrelasjoner også utenfor bedriftsnettverket; regionalt, i Norge for øvrig og i utlandet

Data fra spørreundersøkelsen for 2015 til bedrifter som har vært deltakere i bedriftsnettverk viser at bedriftsdeltakerne etablerer nye samarbeidsrelasjoner med andre bedrifter som både er lokalisert innenfor bedriftsnettverket, i regionen for øvrig, og i Norge for øvrig og i utlandet.

Bedriftene synes mest orientert mot samarbeidspartnerne innenfor bedriftsnettverket. De etablerer flest samarbeidsrelasjoner innenfor nettverket. Det er som forventet ettersom bedriftsnettverk retter seg mot strategisk, forpliktende og markedsrettet/kommersielt samarbeid med andre bedrifter som de har felles interesser med. Det er interessant at bedriftene også rapporterer om at de i vesentlig grad har etablert kontakt, strategisk prosjektsamarbeid og kommersielt samarbeid med nye partnere utenfor bedriftsnettverket. Dette omfatter partnere utenfor bedriftsnettverket, men innenfor regionen, i Norge for øvrig og i utlandet. Samarbeidsrelasjoner med partnere i utlandet vil være interessant å følge fremover. I spørreundersøkelsen for 2014 var imidlertid ikke partnere utenfor bedriftsnettverket spesifisert i undergrupper slik som i 2015.

Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer

Det er tidlig å vurdere om tjenesten oppfyller de målsettinger om «å bidra til kompetansearbeidsplasser over hele landet og tettere samarbeid mellom næring og utdanningsinstitusjoner». Foreløpig er det kun noen få kompetansetiltak som er igangsatt, og det vil ennå gå noe tid før det vil slå inn på bedriftenes mulighet til å nyttiggjøre seg denne.

Nye utdanningstilbud er etablert

Men fra de 17 prosjektene fra 2013 og 2014 utlysningen er det pr årsskifte 2015/2016 rapportert inn følgende:

Tilbud	Ferdig utviklet	Under utvikling
Etter- og videreutdanning (EVU)	6	11
Fagskoletilbud	3	1
Tilbud Høyere nivå	6	3

Ikke all tilbud er igangsatt ennå, men tabellen viser at det allerede er utviklet 15 tilbud, og minst 15 er under utvikling.

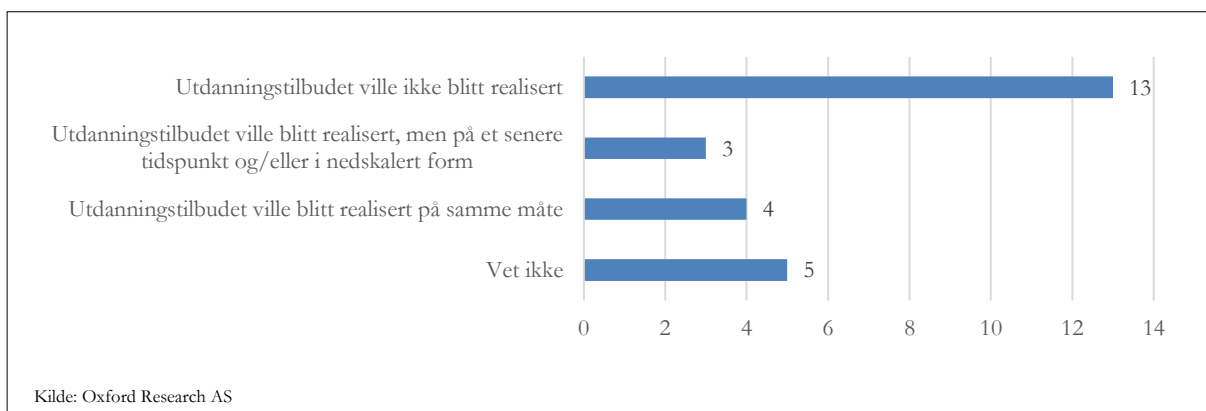
Samtidig er det fremdeles stor interesse for tjenesten, som indikerer at det er et behov for denne type incitament. Tjenesten opplever også stor interesse fra miljøer uten for distriktspolitisk virkeområde (DPV), og noen av skissene faller bort av den grunn. Av de 10 prosjektene som fikk innvilget støtte i 2015 utlysningen, var bedriftene i fem av disse helt innen for DPV, og for alle prosjektene er det beregnet at ca. 84 prosent av bedriftene var innenfor.

Noen av prosjektene ble heller ikke vurdert til å være godt nok forankret hos næringsmiljø og utdanningsinstitusjoner til at de ble anbefalt støtte. Dette vurderingskriteriet ble vektlagt i større grad basert på erfaringer med de løpende prosjektene, samt innspillene fra delrapport i følgeevalueringen. Om det er mye større behov for tjenesten er noe usikkert da Innovasjon Norge vært forsiktig med å markedsføre tjenesten i veldig stor grad, med den begrensede ramme og med den distriktspolitiske forutsetningen som ligger til grunn.

Følgeevalueringen viser at tjenesten møter et behov

Følgeevalueringen baserer seg på erfaringer så langt og de tilbakemeldinger som er kommet. Som tidligere nevnt er det for tidlig å fastslå om tjenesten oppnår de målsettinger som er satt om «å bidra til kompetansearbeidsplasser over hele landet og tettere samarbeid mellom næring og utdanningsinstitusjoner». Samtidig har evaluatør (Oxford Research AS) gjort noen refleksjoner og anbefalinger for tjenesten så langt i evalueringen:

«Data fra spørreundersøkelsen og intervjuene viser at tjenestens innsatsaddisjonalitet, det vil si betydningen av virkemiddelet for å iverksette kompetanseutviklingsprosjekter, er høy.»
(Følgeevaluering – delrapport 2015 s. 19)



Oxford Research mener også at prosjektene som hovedregel har lyktes med å fange opp næringsmiljøenes behov og at de utgjør et supplement til virkemiddelporteføljen for øvrig. De skiller på begrepene næringslivsrelevans og næringslivsforankring og peker på prosjektleders rolle med å fasilitere prosjektet. Det kan se ut til at der hvor prosjektleder har erfaring med å utvikle kompetansetiltak og kjenner nærings- og utdanningsmiljøene godt, gjør at det blir relevante tilbud og gode prosesser. Klynger har ofte erfaring med denne type prosjekter, og skårer bra her. Samtidig skal tjenesten være for alle næringsmiljø, og vi trekker den slutning at fasilitatorer med mindre erfaring trenger mer oppfølging og bør vurdere å kjøre forprosjekter i større grad.

Følgeevalueringen framhever viktigheten av forankring både hos bedriftene, men særlig hos utdanningsinstitusjonen for å få til et godt utviklingsprosjekt. De fleste utdanningsinstitusjonene er

positive til å utvikle nye tilbud, men struktur og ressurser til dette arbeidet er ikke alltid på plass. Forankring har blitt særlig vektlagt i vurderingen av søknadene for 2015.

Et annet område som evaluator påpeker er implementering av de utviklede utdanningstilbudene. Tjenesten forutsetter at finansiering og drift av tilbudene gjøres av utdanningsinstitusjonene eller bedriftene. Dagens finansieringsmodeller stimulerer ikke til opprettelse av nye studier, f.eks. ved at mye av støtte til høyere utdanning er basert på avlagte studiepoeng; altså når studentene har vært igjennom studiet. Videre gir mange uttrykk for at det tar tid å innarbeide og få opp volum på nye studieretninger. Dette er en utfordring som ligger utenfor tjenesten, men som i stor grad påvirker prosjektene.

Flere av næringsmiljøene har også framhevet positive erfaringer i samarbeidet med utdanningsinstitusjonene gjennom prosjektene. Det oppstår nye relasjoner og man ser hvordan de to miljøene kan spille på hverandre. Noen søker allerede om nye kompetanseutviklingsprosjekter, noen vurderer andre samarbeidsprosjekter og noen vurderer å danne en formell klynge. Igjen er det tidlig å se resultater av disse tilleggseffektene, men de indikerer at samarbeid om et prosjekt, raskt kan utvikle seg til andre aktiviteter.

Følgeevalueringen vil levere en sluttrapport i 2016, og vi vil utfordre evaluator til å komme med innspill på ev justeringer og forbedringer.

Regional omstilling

Regional omstilling gjennomførte en undersøkelse av resultater i omstillingsområdene for 2015, tilsvarende som ble gjort for 2014. Resultatene fra 2015 viser en økning i antall arbeidsplasser. Dette kan ha sammenheng med at flere av omstillingsområdene er i driftsfasen, enn for 2014 hvor flere av områdene var i en tidlig fase av omstillingsarbeidet. De øvrige tallene er på samme nivå for resultater som 2014. Basert på erfaringene i fjor er det et stort fokus på å bidra til å skape arbeidsplasser og sikring av arbeidsplasser. I tillegg rettes mer av arbeidet i omstillingsområdene mot nettverksbygging og tilrettelegging for samarbeidskonstellasjoner i næringslivet. Kompetansetiltak overfor næringslivet er også sentralt.

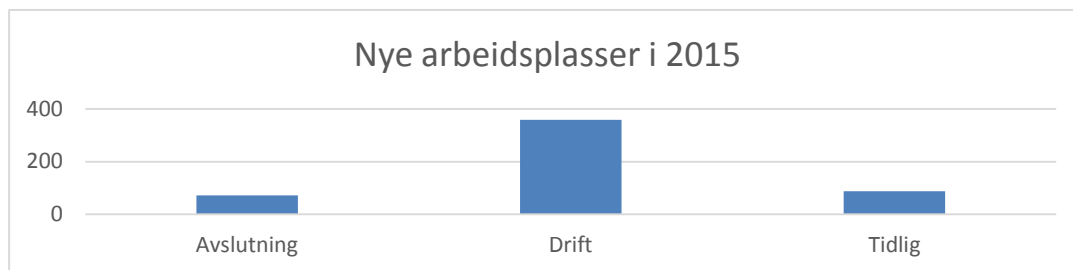
Omstillingsarbeid har en varighet på inntil seks år. I evalueringer som Innovasjon Norge gjennomfører for avsluttede program, får en frem næringsmessige resultater. Kulturendringer og holdninger til utviklingsarbeid er vanskeligere å fange opp. Dette oppleves av mange omstillingskommuner som en viktig effekt av omstillingsarbeidet og som kommunene bygger sitt videre utviklingsarbeid på etter at omstillingsperioden er over.

Resultater 2015:

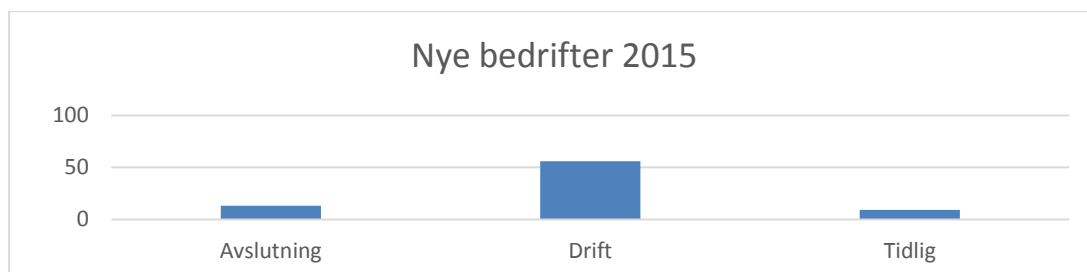
Nye arbeidsplasser inkl. 2015	Sikring arbeidsplasser inkl. 2015	Nye bedrifter inkl. 2015	Antall Kompetansehelevende tiltak inkl. 2015	Antall Nettverk inkl. 2015	Antall Programrelaterte tiltak inkl. 2015
518	74	78	58	49	110

Resultater så langt av nåværende omstillingsområder:

Nye arbeidsplasser 2015	Sikring arbeidsplasser 2015	Nye bedrifter 2015	Antall Kompetansehelevende tiltak 2015	Antall Nettverk 2015	Antall Programrelaterte tiltak 2015
1204	382	304	157	117	316



Hvis vi sammenligner tallene med rapportering fra 2014 så er den største økningen innenfor nye arbeidsplasser. En årsak til dette er at nåværende portefølje av omstillingsområder består av flere områder i driftsfasen enn i 2014 (13 i driftsfasen i 2015 mot ni i 2014). I tillegg har det kommet noen større etableringer i bl.a. Elverumsregionen og Mosseregionen som gir utslag på arbeidsplassresultatene. De øvrige resultatene ligger omtrent på fjorårets nivå.



Antallet nye bedrifter er omtrent det samme som for 2014, men fordelingen avviker ganske kraftig fra i fjor hvor de fleste nye bedriftene kom til i avslutningsfasen. En årsak er at tre prosjekter som har blitt avsluttet i 2015 er ikke med i spørreundersøkelsen. En annen årsak er at flere av områdene nå er i driftsfasen sammenlignet med i fjor.

Mål for 2016

Det er en stor etterspørsel etter de tjenestene som bidrar til et målrettet samarbeid om innovasjon, kompetanseutvikling og internasjonalisering. Budsjettrammene for 2016 er noe strammere enn for 2015. Dette innebærer en enda hardere prioritering av hvilke initiativ som kan støttes og det må forventes at også prosjekter med et godt utviklingspotensial må avslås.

Innovasjon Norges nye strategi vil legge føringer på tjenestenes prioriteringer og tilpasninger. Disse vil bli nærmere konkretisert etter at strategien er besluttet og operasjonalisert. Nærmere om de enkelte tjenestenes mål i 2016:

Klyngeprogrammet: Økt fokus på fornyelse og omstilling

Klyngeprogrammet har i 2016 lyst ut mulighet for nye Arena, NCE å bli med i programmet samt mulighet for videreføring av Arenaprojekter. Gjennom utlysningen ønsker programeierne å ha et sterkere fokus på klyngenes bidrag til viktige endrings- og omstillingsprosesser i norsk næringsliv. Gjennom et offensivt, langsiktig og strategisk samarbeid kan klyngene være viktige akseleratorer for nødvendige endringsprosesser, gjennom blant annet å arbeide med teknologisk fornyelse, økt nyskaping og utvikling av nye forretningsområder. De nye klyngeprosjektene vi henter inn, og de klyngeprosjektene vi følger opp, må ha ambisjoner om og potensial for å bidra til *fornyelse*.

Videre er det ønskelig både gjennom klyngeprogrammet og innsats på relaterte tjenester/programmer vil en legge økt vekt på å skape koplinger mellom klynger og bedrifter på tvers av sektorer og teknologier. Her vil det ligge potensialer for både nye forretningsområder og for effektivisering av forretningsmodeller.

Satsingen; *Klyngene som omstillingsmotor*, er ett sentralt bidrag til denne ambisjonen. For 2017 er Klyngene som omstillingsmotor gitt høyeste prioritet i Innovasjon Norges forslag til Store Nye Satsinger. Det er igangsatt tre piloter. Det planlegges en opptrapping i 2016 på de to utvalgte generiske områdene, digitalisering og økt produktivitet og innovasjonstakt. I tillegg planlegges utviklingsprosesser innenfor nye områder. Nivået på innsatsen vil måtte tilpasses de disponible budsjetttrammene.

I NFDs budsjett og oppdragsbrev for 2016 bes Innovasjon Norge om å utnytte klyngeprogrammet til å forsterke Gründerplanens satsing *Møteplasser for vekst*. Vi ser at klynger kan gi god grobunn for utvikling av nye forretningsideer, og det er etablert inkubatorfunksjoner i flere av klyngene. Dette oppdraget vil passe godt inn i klyngeprogrammets ambisjoner om en enda sterkere utnyttning av de mest dynamiske klyngene i arbeidet med fornyelse av norsk næringsliv.

I 2016 vil det bli arbeidet videre med å utvikle et analyseopplegg og et kunnskapsgrunnlag som gir en bedre innsikt i klyngeprogrammet regionale effekter.

Bedriftsnettverk: Internasjonalisering og omstilling skal prioriteres

2016 vil bli et konsolideringsår på grunn av lave disponible rammer for nye bedriftsnettverk. Det legges derfor kun opp til å opprettholde/videreføre porteføljnivået fra 2015 på vel 70 prosjekter. Nye prosjekter som tas inn, vil erstatte prosjekter som avsluttes i 2016 etter endt prosjektperiode. Det er videre et mål at de nye prosjektene som tas inn, bidrar til at den samlede prosjektporteføljen får bred sektormessig tilhørighet og en god regional fordeling i alle deler av landet.

Bedriftsnettverk viser seg godt egnet for bedrifter som opererer i krevende markeder og står overfor omstillingsutfordringer. Gjennom strategisk samarbeid kan bedriftene *raskere og mer kraftfullt* mobilisere, samordne og omstille seg ved å flytte kompetanse/arbeidskraft og kapital over i nye prosjekter rettet mot nye markeder med større vekst- og verdiskapingspotensial.

Bedriftsnettverk vil i 2016 prioritere internasjonalisering, omstilling til nye markeder og prosjekter i nye næringer - innenfor tilgjengelige rammer. Bedriftsnettverk har vist seg godt egnet og høyt etterspurt i distriktsområder. Den store interessen og etterspørselen fra næringslivet i distriktene forventes å fortsette i 2016.

Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer: Utvidelse av tjenestens virkeområde?

I 2016 skal det lyses ut en ny runde for tjenesten. Med reduserte midler fra KMD til Innovasjon Norge på post 72 som finansierer tjenesten, kan det bety noe færre prosjekter som får støtte. Men dette er selvsagt også avhengig av hvor mange som anses som kvalifisert og beløpsstørrelse på søknader

Følgeevalueringen skal avsluttes høsten 2016. Evaluator vil se på de prosjekter som er kommet så langt at de har resultert i oppstart av kompetanseutviklingstiltak, for å vurdere om tjenesten oppnår de målsettinger som er satt for den. Har tjenesten bidratt til at regionale næringsmiljø har fått tilgang til relevant kompetanse de ikke hadde tidligere. Vi vil også be evaluator til å komme med anbefalinger for eventuelle justeringer av tjenesten basert på de erfaringer som er gjort med prosjektene så langt.

Innovasjon Norge ser at modellen med å støtte utvikling av kompetansetiltak gjennom klynger og næringsmiljøer kan benyttes for å utvikle flere næringsrelevante tilbud, også utenfor det distriktpolitiske virkeområde. Det kan være en effektiv måte å bidra til omstilling i både bedrifter

og utdanningsmiljøer, og raskt få opp nye kompetansetilbud som møter bedriftenes behov. Det vil da være behov for nasjonale virkemidler og det jobbes mot Kunnskapsdepartementet for vise virkemiddelets muligheter. Målet vil være at Kunnskapsdepartementet bevilger midler til en nasjonal ordning.

Regional omstilling: Økt fokus på resultater og målrealisering

De enkelte fylkeskommuner gir innspill til KMD på kommuner som har omstillingsutfordringer. Det vil bli en viktig oppgave for Regional omstilling å få nye omstillingsprogrammer etablert opp på en god måte. I tillegg til å forsterke det arbeidet som allerede gjøres i løpende omstillingsprogram.

Det bør igangsettes en evaluering av langtidseffekter av avsluttede omstillingsprogram i 2016. I tillegg kan det bli aktuelt å se på om Innovasjon Norge sin arbeidsprosess med omstillingsarbeidet har behov for justeringer i forhold til morgendagens omstillingsutfordringer.

Innovasjon Norge har også som mål å få utviklet et digitalt porteføljestyingsverktøy for omstillingsområdene, samt se på forenklinger rundt målinger av resultater for programledelsen.

4.7 Rapportering på enkelttjenester fra KMD

4.7.1 Kap.551, post 60 Tilskudd til regional utvikling og post 61 Tilskudd som kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift

Total budsjett ramme post 60 var 409 mill. kroner – budsjett ramme post 61 var 62 mill. kroner. I tillegg kommer overføringer fra tidligere år samt årets annulleringer.

Distriktsutvikling- og RDA-tilskudd

Tilskudd til bedriftsutvikling og investeringer

Tjenesten skal bidra til å realisere nasjonale og fylkeskommunale mål for regional utvikling tilpasset regionale forutsetninger, og benyttes til prosjekter med sysselsettings- og verdiskapingspotensial som også kan bidra til å internasjonalisere næringslivet.

Tilskudd kan innvilges i de distriktpolitiske virkeområdene i sone 3, og kan gis til finansiering av bedriftsutvikling (myke investeringer) og anleggsmidler for å sikre utviklingen av et nyskapende næringsliv i hele landet. Tjenesten er viktig for å kunne skape flere gode gründere og vekstkraftige bedrifter.

Tilskudd som kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift (RDA tilskudd)

Innovasjon Norge har hatt forvalteransvaret for deler av de midlene som er bevilget som tilskudd som kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift i distriktene siden 2003. Tilskudd kan gis til bedriftsutvikling og investeringer i definerte kommuner. Tjenesten skal skape flere gode gründere og vekstkraftige bedrifter.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Oppdraget er preget av at tilgangen på midler er sterkt avtakende, selv om rammesituasjonen i 2015 har blitt godt hjulpet av overførte bevilgninger fra tidligere år og annulleringer på tidligere ubrukte tilsagn. I 2015 har vi mottatt totalt søknader om tilskudd til investeringer og bedriftsutvikling på post 60 på 767 mill. kroner mot 828 mill. kroner i 2014. På post 61 kom det søknader for 102 mill. kroner mot 79 mill. kroner i 2014.

Delmålene flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter måles etter omsetnings- og produktivitetsvekst, lønnsomhetsøkning, antall ansatte og bidrag til økt kompetanse. Effektundersøkelser for 2015 viser at investeringstilskuddene jevnt over har en høyere score enn bedriftsutviklingstilskudd på alle mål nevnt over. En grunn til dette kan være at gjennomsnittsstørrelsen på investeringstilskuddene er mer enn dobbelt så stor som bedriftsutviklingstilskuddene. Effektforskjellene er spesielt store på årlig omsetningsvekst og vekst i antall ansatte, hvor veksten for investeringstilskudd er tilnærmet det dobbelte av hva som er tilfelle for bedriftsutviklingstilskudd. Begge typer tilskudd har relativt liten effekt på lønnsomhet og produktivitet, mens nesten alle prosjekt som har mottatt tilskudd, uavhengig av type, har et kompetansebidrag i seg.

Samtidig viser effektundersøkelsen at disse tilskuddene har en lavere score på effektmålene enn bruk av distriktsrettede risikolån. Dette underbygger at det kan være riktig å dreie tjenesteb Bruken fra tilskudd mot lån i tiden fremover.

Oversikten under viser kort oppsummert noen effekter som er målt i 2015 og sammenliknet med alle tjenester i Innovasjon Norge. Sammenliknbare tall for 2014 finnes ikke⁹². Undersøkelsen viser følgende (angitt i prosentpoeng⁹³).

	Investeringsstilskudd	Bedriftsutvikling	Snitt alle tjenester
Omsetning	13,27	6,05	12,6
Produktivitet	0,97	0,94	1,9
Lønnsomhet	-0,06	0,17	0
Ansatte	3,54	1,94	5,4

94 prosent av prosjektene har et kompetansebidrag i seg.

Aktiviteter

Leveranse	Ramme	Innvilget (mill. kroner)	Antall tilsagn
Investeringsstilskudd	Innenfor kap. 551.60	144,3 (165,8)	179 (217)
Bedriftsutviklingsstilskudd	Innenfor kap. 551.60	230,2 (252,3)	609 (676)
RDA tilskudd	Innenfor kap. 551.61	61,8 (65,9)	127 (149)
SUM		436,3 (554,7)	915 (1042)

De årlige innvilgningsrammene kommer fra fylkeskommunene. Innovasjon Norge står fritt til å disponere rammene til tilskudd eller tapsfond for lån og garantier. Aktivitetsnivået totalt er lavere i 2015 enn i 2014, noe som skyldes en reduksjon av rammene over tid på disse budsjettpostene.

Resultater og effekter

I 2015 har innvilgningen av investeringsstilskudd i økende grad blitt kanalisert mot gründere, og denne gruppen ble innvilget 35 prosent investeringsstilskuddene. Økningen er på om lag fem prosentpoeng fra 2014. Bedriftsutviklingsstilskudd til gründere har ligget stabilt på 25 prosent de to siste årene.

81 prosent av tilskuddene ble innvilget i sone 3, noe som er en økning fra 77 prosent i 2014. Når dette ennå ikke er nærmere 100 prosent skyldes det at statistikken også inneholder etablerertilskudd, som i noen grad også kan gis i sone 1 og 2.

Addisjonaliteten på tilskuddsordningen er høy og har ligget stabilt på godt over 90 prosent de siste tre årene, noe som vurderes som et tilfredsstillende nivå.

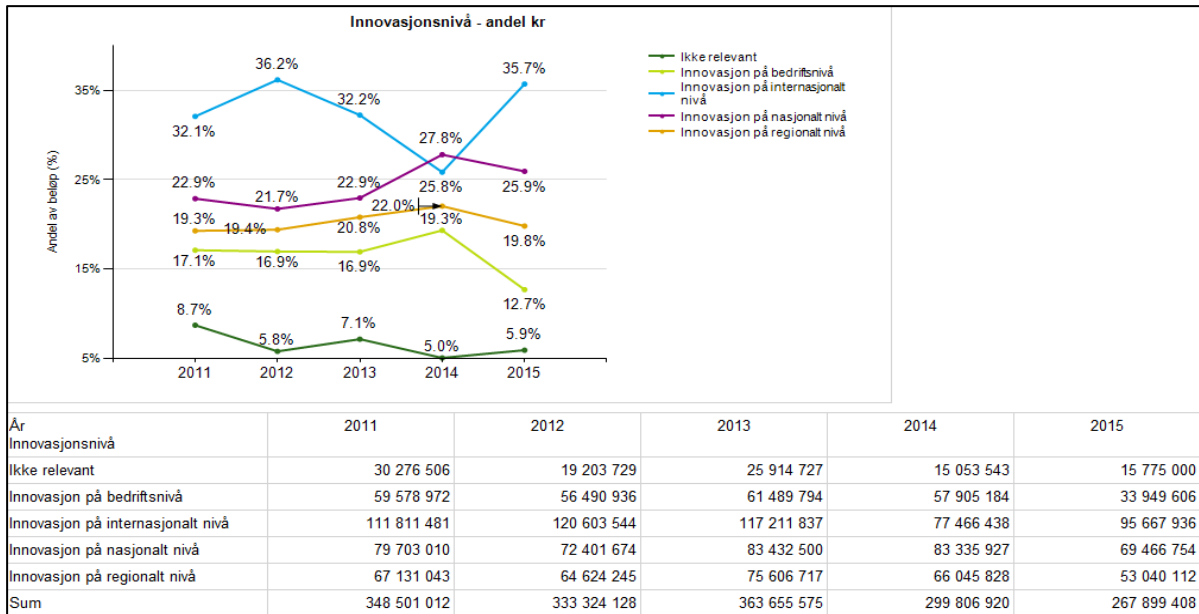
Når innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå summeres er dette på 64 prosent mot 56 prosent i 2014. Dette er lavere enn for tjenestene under NFDs budsjettposter, hvilket også er i forhold til forventning og Innovasjon Norges ulike vektlegging av kriteriene for disse ordningene. Tjenestene benyttes hovedsakelig til prosess- og produktinnovasjon – 77 prosent av innvilget beløp gikk til dette. 90 prosent av innvilgningene gikk til bedrifter med inntil 50 ansatte.

⁹² Se leserveiledning foran. Metodene er endret i 2015 og sammenliknbare tall foreligger derfor ikke.

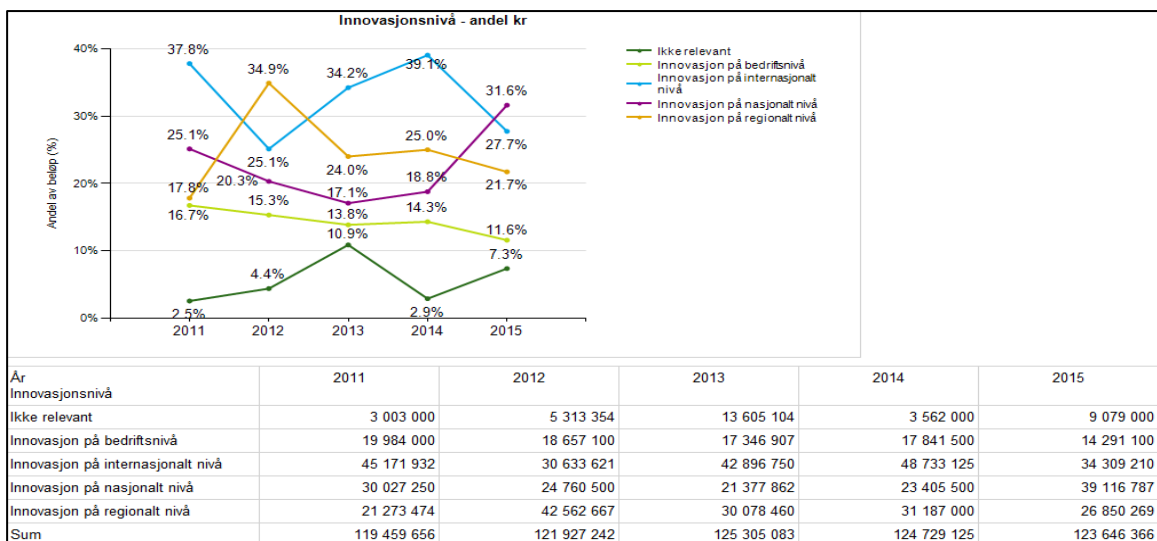
⁹³ Se innledende leserveiledning kap 2.6 «Metode for måling av effekter»

Resultat- og effektindikatorer fordelt på vekstkraftige bedrifter og gründere:

Innovasjonsnivå bedrifter:

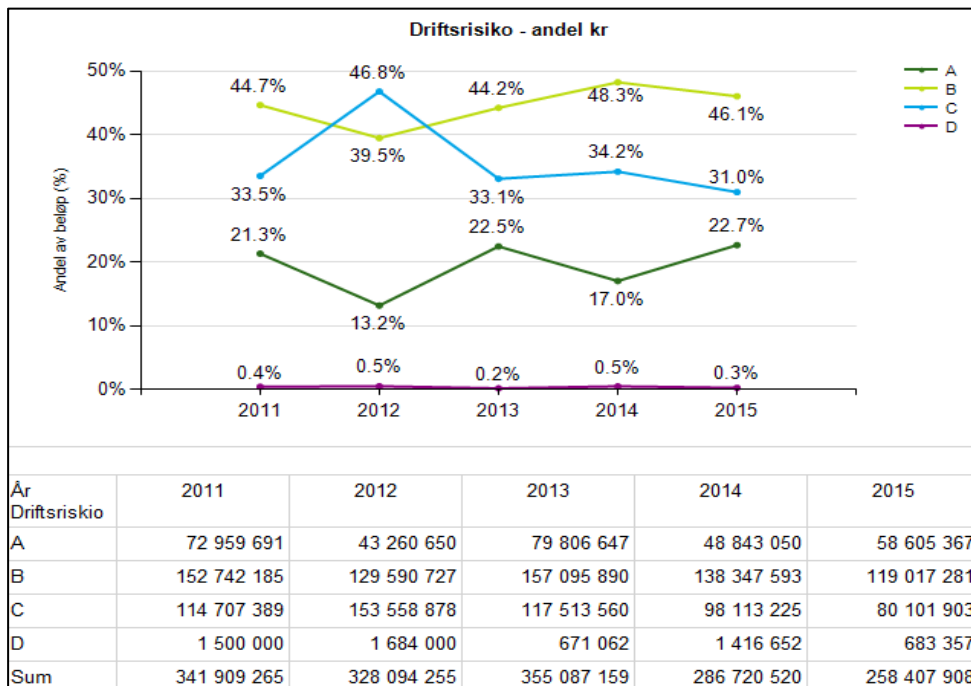


Innovasjonsnivå gründere:

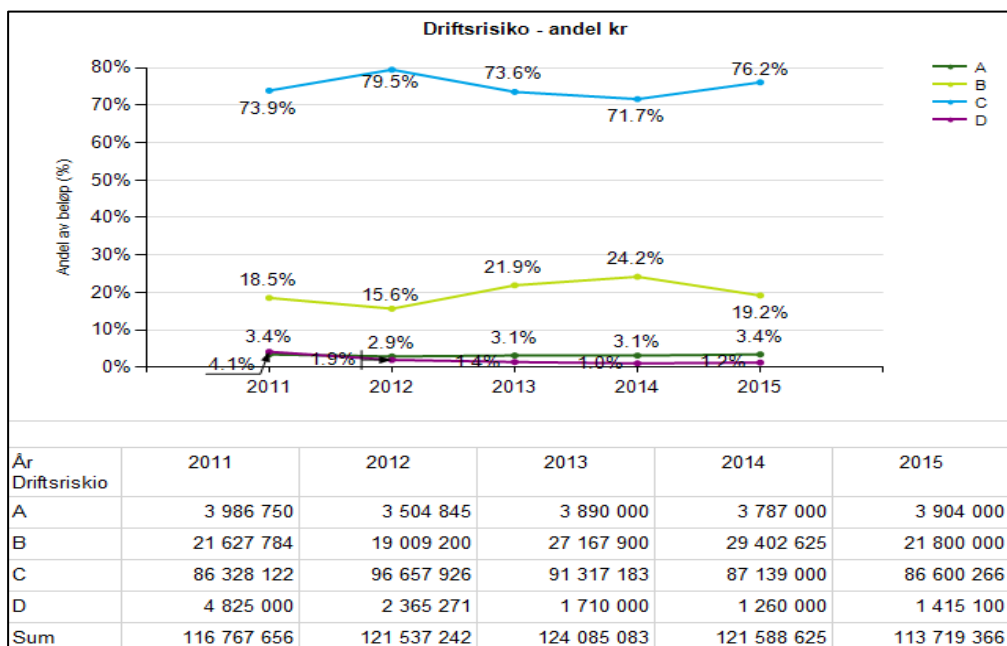


Figurene over viser et vesentlig høyere og økende innovasjonsnivå på vekstkraftige bedrifter sammenliknet med gründere.

Driftsrisiko bedrifter:



Driftsrisiko gründere:



Figurene viser at driftsrisikoen er høyere på prosjekter i regi av gründere sammenliknet med etablerte bedrifter. Bildet er stabilt over tid. Det må kunne sies å være overraskende at så stor andel som 20 prosent av gründerbedriftene (< tre år) allerede er klassifisert med driftskode B. Spørsmålet som reises er om vurderingen kan være preget av optimisme knyttet til fremtid mer enn substansielle forhold.

Avvik

Volumet av innvilgede tilskudd målt i både beløp og antall er lavere enn tidligere år. Reduserte innvilgningsrammer fra fylkeskommunene har de siste årene i økende grad dreiet tjenestebruken fra tilskudd mot lån, og i mange prosjekter er dette en tilfredsstillende risikoavlastning, som også gjør at de årlige rammer strekker lenger.

Bare 25 prosent av innvilget beløp har gått til kvinnerettede prosjekter; en nedgang fra 36 prosent i 2014 og under målsettingen på 40 prosent. Dette er nærmere omtalt foran i innledningen av denne rapporten.

Rammesituasjonen rundt om i fylkene er noe forskjellig. Alle fylker har fått kutt i sine rammer gjennom flere år, men kuttene er forskjellige i størrelse. Fylkene Hordaland, Nord Trøndelag og Nordland har fremdeles relativt romslige rammer som følge av ubenyttede tilsagn fra tidligere år.

Støttende analyser

Den siste kundeeffektundersøkelsen viser at distriktsutviklingstilskudd har en stabilt høy addisjonalitet, men de distriktsrettede risikolån er på om lag samme nivå. Tjenesten scorer høyt på andelen prosjekter som bidrar til innovasjon innen markedsutvikling, og kundene vurderer dessuten at tjenesten gir viktige bidrag til bedring av konkurransevne og kompetanseheving.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Driftsutvikling-, etablerings- og RDA tilskudd i tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

Distriktsrettede risikolån og garantier

Distriktsrettede risikolån skal bidra til å dekke særlig små og mellomstore bedrifters behov form risikoavlastning i investerings – og utviklingsprosjekter gjennom toppfinansiering.

Distriktsrettede garantier for driftskreditt gis til små og mellomstore bedrifter som mangler pantesikkerheter for lånefinansiering i bank.

Det legges vekt på at nye lån og garantier styres mot prosjekter som bidrar til økt verdiskaping regionalt og til å utvikle flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Samlet vurdering av måloppnåelse

I 2015 har vi mottatt totalt søknader om 403 mill. kroner i lån under post 60 mot 335 mill. kroner i 2014.

De to delmålene måles etter omsetnings- og produktivitetsvekst, lønnsomhetsøkning, antall ansatte og bidrag til økt kompetanse.

Effektundersøkelser for 2015 viser at lån og garantier har en vesentlig høyere score enn tilskudd på alle mål nevnt over. Forskjellene er spesielt store på årlig utvikling i produktivitet og verdiskaping. Noe av forskjellene kan trolig forklares med ulikheter i prosjektene, men vi mener også at dette underbygger at det kan være riktig å dreie tjenestebruken ytterligere fra tilskudd mot lån i tiden fremover. Under følger en tabell som kort oppsummerer noen effekter målt i 2015. Sammenliknbare tall for 2014 finnes ikke.

Undersøkelsen viser følgende (angitt i prosentpoeng ⁹⁴)

	Risikolån	Snitt alle tjenester
Omsetning	14,27	12,6
Produktivitet	3,93	1,9
Lønnsomhet	0,20	0
Ansatte	5,35	5,4

91 prosent av prosjektene har bidrag av kompetanse i seg.

Aktiviteter

Leveranse	Ramme	Innvilget (mill. kroner)	Antall tilsagn
Risikolån	Innenfor kap 551.60	369,7 (277,2)	129 (102)
Garantier	Innenfor kap 551.60	5,3 (8,0)	7 (8)

De årlige bevilgningsrammene kommer fra fylkeskommunene, og Innovasjon Norge står fritt til å disponere rammene til tilskudd eller tapsfond for lån og garantier. På lånesiden har aktivitetsnivået øket betydelig både målt i antall tilsagn og innvilget beløp i 2015. Garantiordningen er lite benyttet, men er et nyttig supplement til tjenestetilbudet.

De årlige rammer innenfor budsjettposten er redusert med over 30 prosent i siste 5-årsperiode. Dette har bidratt til at en større andel av rammene benyttes til lån i forhold til tilskudd; noe som er en ønsket utvikling.

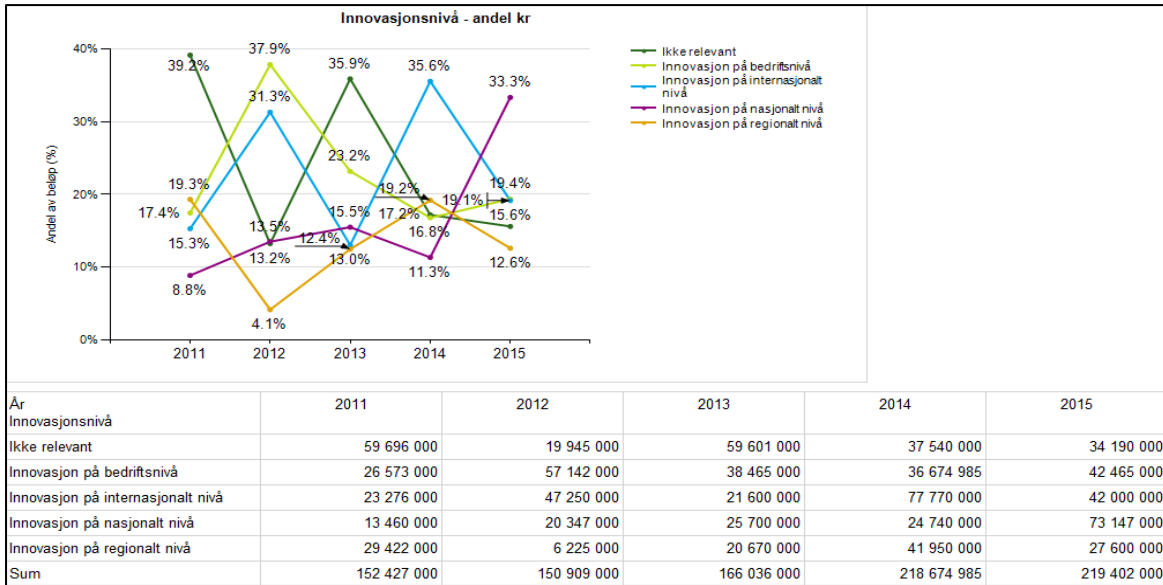
I 2015 ble det foretatt polymessige justeringer med sikte på å gjøre risikolåneordningene mer relevant. Endringer i krav til sikkerhet og nytt statsstøtteregime har gjort ordningene mer fleksible. Det ble også satt inn tiltak for å markedsføre ordningene bedre.

Resultater og effekter

I 2015 har innvilgningen av nye lån og garantier i økende grad blitt dreiet mot gründere. Mens andelen til gründere i 2014 var i overkant av 20 prosent, økte denne til vel 40 prosent i 2015. Alle lån og garantier er i 2015 innvilget innenfor sone 3. Tjenestene benyttes hovedsakelig til prosess- og produktinnovasjon – 80 prosent av innvilget beløp gikk til dette. Over 80 prosent av innvilgningene gikk til bedrifter med inntil 50 ansatte. 45 prosent av innvilget beløp gikk dessuten til miljørettede prosjekter.

⁹⁴ Se innledende leserveiledning kap 2.6 «Metode for måling av effekter»

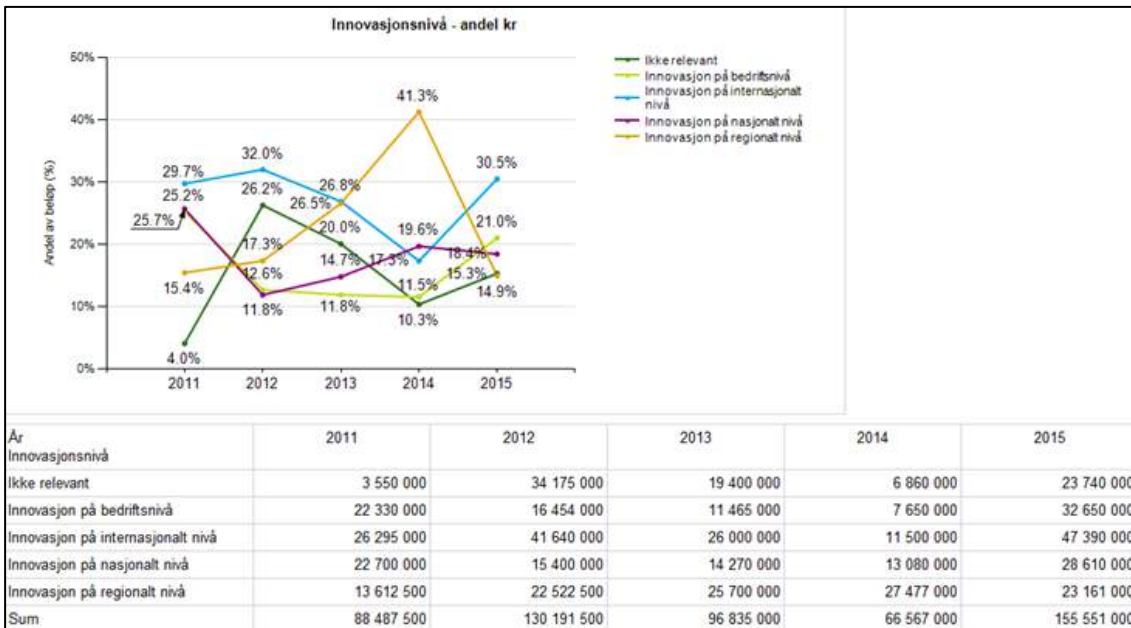
Innovasjonsnivå bedrift



Som det fremgår av figuren er innovasjonshøyden høyst varierende. Dette forteller også at innovasjonshøyde ikke benyttes som primærkriterium for sortering av søknader om distriktsrettet risikolån. Vi mener dette er innenfor rammen av oppdraget.

Når innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå sees sammen, er innovasjonsnivået for tjenesten høyere i 2015 enn tidligere år. Samtidig viser figuren at andelen innovasjon på bedriftsnivå er synkende de siste tre år.

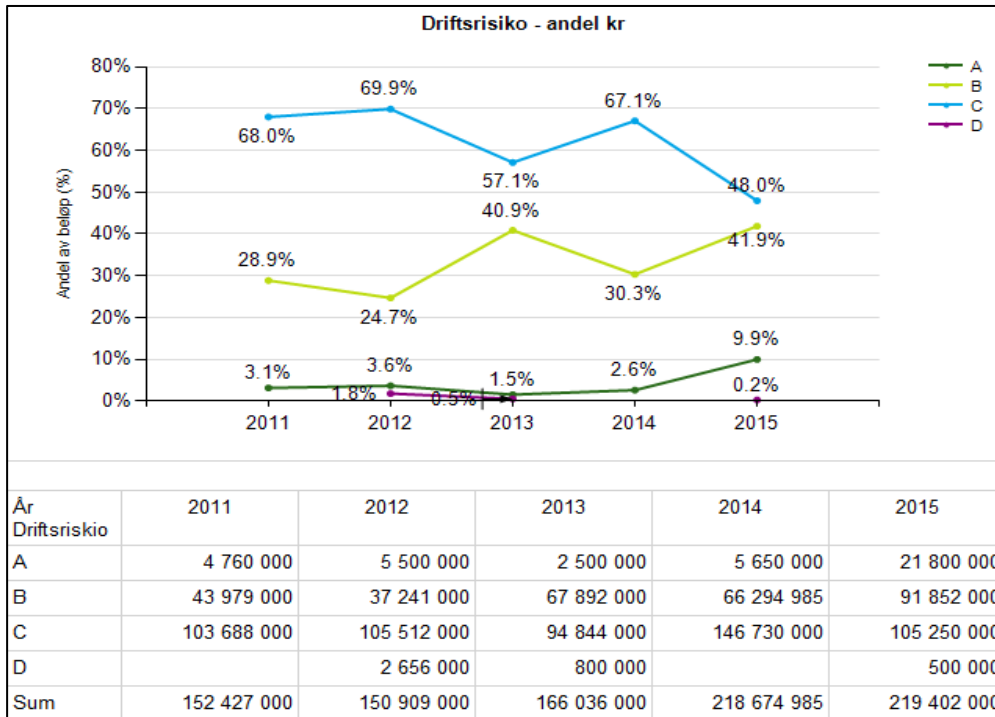
Innovasjonsnivå Gründer



Innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå er noe lavere for delmål gründere, men figuren viser en økning fra 2014. Totalt sett er innovasjonsnivået lavere på distriktsrettede risikolån sammenliknet med landsdekkende innovasjonslån. Dette skyldes trolig at distriktsrettet risikolån i mange tilfeller

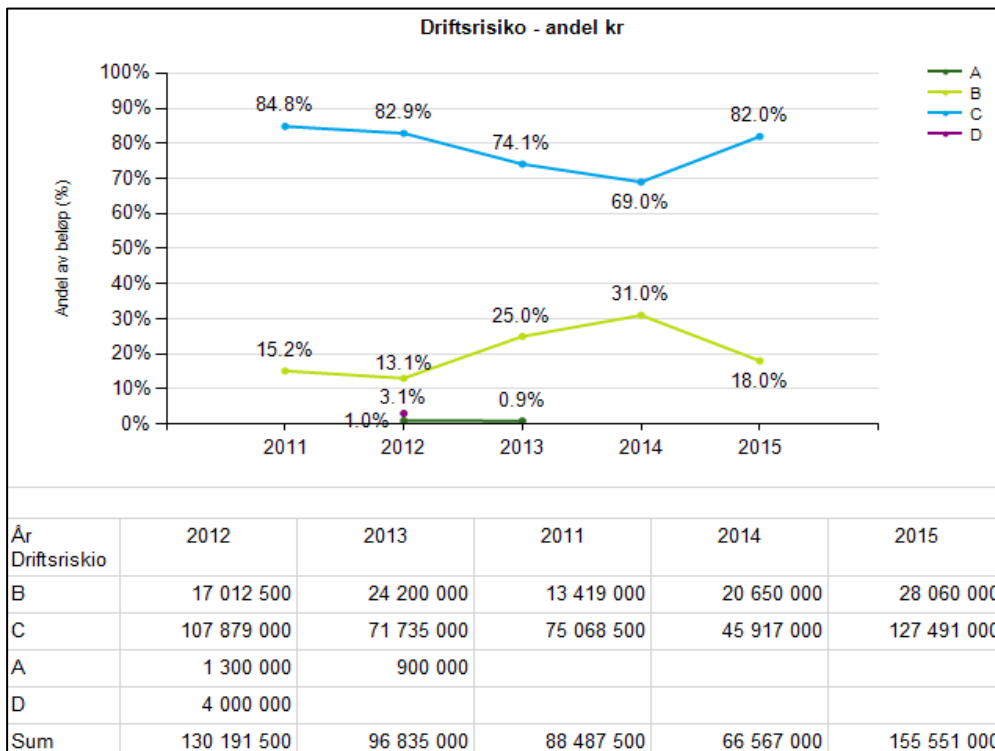
innvilges til mer tradisjonelle industribedrifter, hvor tradisjonelle fornyelser, kapasitetstilpasninger og omstilling er en vesentlig del av låneformålet.

Driftsrisiko Bedrift



Figuren viser at driftsrisikoen på de prosjekter som er finansiert er blitt marginalt lavere over tid. Dette kan ha sin årsak i gode tider for mange bedrifter, og at vi ennå ikke har fanget opp de store endringer som har skjedd på det makroøkonomiske plan i Norge.

Driftsrisiko gründere:



Figuren viser at driftsrisikoen økte i gründerprosjektene som ble lånefinansiert i 2015, men over tid har risikonivået ligget relativt stabilt. Forventningen her er for øvrig at gründerbedriftene er kategorisert i driftsrisikoklasse C.

Tabellen under viser sammenhengen mellom driftsrisiko og prosjektrisiko for distriktsrettede risikolån og garantier til bedrifter over tre år innvilget i 2014 og 2015. Pantesikkerhet som inngår som en vurderingsfaktor for lån er ikke med i denne analysen. Vi ser at finansiering av prosjekter med høy prosjektrisiko har økt fra 16 til 41 prosent, mens gjennomføringsevnen til låntakerne har blitt bedre gjennom at andelen prosjekter med høy driftsrisiko er redusert fra 67 til 48 prosent.

2014				2015			
Driftsrisiko	Prosjektrisiko			Driftsrisiko	Prosjektrisiko		
	Liten	Normal	Høy		Liten	Normal	Høy
Lav driftsrisiko	● 11	● 51	● 9	Lav driftsrisiko	● 18	● 88	● 7
Høy driftsrisiko	● 15	● 102	● 24	Høy driftsrisiko	● 6	● 43	● 56

Resultatet på ordningen var 18,6 mill. kroner mot 19,2 mill. kroner i 2014.

Avvik

Budsjettet utlån i 2015 var 350 mill. kroner, og faktiske utlån ble 20 mill. kroner større enn dette. Utlånene var over 90 mill. kroner større enn i 2014. En hovedårsak til dette er sannsynligvis det omstillingsbehov mange bedrifter i distriktene står overfor som følge av nedgangstider innenfor olje- og gassnæringen. Bare 16 prosent av innvilget beløp er gått til kvinnerettede prosjekter mot 26 prosent i 2014.

Støttende analyser

Den siste kundeeffektundersøkelsen for distriktsrettede risikolån viser at tjenesten har en stabilt høy addisjonalitet, og at innovasjonshøyden for prosjekter som innebærer utvikling av nye varer, tjenester og prosesser er på et høyt internasjonalt nivå. Tjenesten scorer for øvrig spesielt høyt på bidrag til kompetanseutvikling, bedring av konkurransevnen, økt omsetning og overlevelsesmuligheter.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Samlede bokførte tap på distriktsrettede lån og garantier i 2015 var 15,1 mill. kroner mot 24,6 mill. kroner i 2014. Tapene utgjorde 1,3 prosent av porteføljen og dette er lavt. I et normalår bør bokførte tap utgjøre mindre enn 5 prosent av porteføljen. For øvrig går ordningen med overskudd etter at administrasjonskostnader er dekket.

I likhet med de andre låneordningene er denne ordningen preget av gode tider hos våre kunder, gode rentemarginer og lave tap.

Se for øvrig tabell for Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

Distriktsrettet etablerertilskudd

Formålet med etablerertilskuddsordningen er å bidra til å få frem flere gode gründere. Den primære målgruppen er oppstartbedrifter som er inntil tre år, men det kan unntaksvis gis støtte til eldre bedrifter når dette er i tråd med formålet for ordningen. Tildelingskriteriene skal være enkle og forutsigbare, og slik at innovative prosjekter med betydelig verdiskapningsmuligheter blir prioritert.

Etablerertilskuddsordningen er inndelt i to faser - henholdsvis «Markedsavklaring» og «Kommersialisering» - er nå tydelig spisset inn mot gründerens oppstartprosess i henhold til moderne entreprenørskapsmetodikk.

I fase én «Markedsavklaring» skal gründeren få avklart realismen i sin forretningsidé gjennom positiv respons hos potensielle kunder. I fase 2 «Kommersialisering» skal gründeren få på plass riktig forretningsmodell samt gjennomføre tiltak knyttet til videre kommersialisering.

Kunnskap og erfaring viser at det er vanskelig å selektere de gode gründerne i tidlig fase, dvs. de som evner å realisere sine vekstambisjoner. Derfor gis det mindre tilskudd til fase 1 (kr. 50 - 100 000) slik at flere gründerne får muligheten til å teste ut sine idéer, - og større tilskudd til fase 2 (inntil kr. 500 000) til de som har testet og validert sin forretningsidé gjennom positiv respons hos potensielle kunder. Disse prosjektene vil derfor være forbundet med noe mindre risiko enn tidligere, samtidig som sistnevnte fase krever langt flere aktiviteter enn den første.

Figuren under viser andelen prosjekter med fase en finansiering som også fikk fase 2 finansiering. Vi ser at av de som både fikk etablerertilskudd fase 1 og fase 2, fikk flesteparten fase 2 året etter at de hadde fått fase 1.

Figuren viser også at flesteparten av de som fikk landsdekkende etablerertilskudd fikk dette både for fase 1 og fase 2. For de andre etablerertilskuddene, de distriktrettede, fordelte fase 2 bevilgningene seg både på de landsdekkende og de distriktrettede. Totalt fikk 45 prosent av selskapene med landsdekkende etablerertilskudd fase 1, også fase 2 finansiering i tidsrommet 2013-2015. Tilsvarende andel for resten av etablerertilskuddene var 23 prosent.

		675 - Landsdekkende etablerertilskudd			720 - Etablerertilskudd			SUM
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	
1028 - Landsdekkende etablerertilskudd - tidlig fase	2013	6 %	24 %	8 %	1 %	4 %	2 %	45 %
	2014	1 %	4 %	24 %	0 %	3 %	2 %	33 %
	2015	0 %	0 %	8 %	0 %	0 %	2 %	11 %
1029 - Etablerertilskudd - tidlig fase	2013	1 %	4 %	4 %	1 %	8 %	6 %	23 %
	2014	0 %	1 %	11 %	1 %	4 %	9 %	27 %
	2015	0 %	0 %	3 %	0 %	1 %	4 %	7 %

Figur 30: Andelen prosjekter med etablerertilskudd fase en som også fikk etablerertilskudd fase to. I en overgangsfase med fase en og fase to, fikk noen kunder fase 2 før fase 1.

Behandlingstiden på ETIL ble i 2015 redusert ned til om lag 13 dager ved slutten av året, samtidig økte etterspørsel. Kompetansekurset «Fra Ide til marked» ble innført i alle fylkene for å være mer tilgjengelig for kundene. Dette har bidratt til å heve kvaliteten på prosjektene, bedre siling av søknader, og færre avslagssaker på ETIL. Den økte pågangen av saker utløste en reduksjon av maksbeløpene på tilsagn per bedrift fra kroner 150.000 til kroner 100.000 for fase en, og fra kroner 800.000 til kroner 500.000 i fase 2.

Samlet måloppnåelse

I 2015 har vi mottatt totalt 778 søknader om distriktrettet etablerertilskudd mot 645 i 2014. Av disse ble det gitt 560 tilsagn i 2015 og 466 tilsagn i 2014. Antall bevilgninger på fase 1 og fase 2 var nesten likt i 2015, men beløpsmessig var det under 30 prosent av bevilgningene som gikk til fase 1 i 2015.

Vi kan imidlertid konstatere at totalt sett 86 prosent av distriktrettede etablerertilskudd har gått til nye bedrifter som er tre år eller yngre, som er primærgruppen for ordningen. Målt etter antallet tilsagn har 88 prosent gått til denne gruppen.

SSB-effektundersøkelsen for 2015⁹⁵ viser at oppnådde effekter og resultatet for virksomheter som har fått slike tilskuddsmidler har vekst i omsetning og en økning i antall ansatte, men har relativt liten effekt på lønnsomhet og produktivitet. Vedlagte oversikt viser hvordan tjenesten scorer sett i forhold til snittet for alle virkemidlene i Innovasjon Norge angitt i prosentpoeng⁹⁶:

	Distriktsrettet etablerertilskudd	Snitt alle tjenester
Omsetning	14,8	12,6
Produktivitet	2,5	1,9
Lønnsomhet	0,6	0
Ansatte	6,43	5,4
Verdiskaping	10,8	5,9

Kundeeffektundersøkelsen⁹⁷ viser at prosjektene som mottar etablerertilskudd har et klart kompetansebidrag i seg. Nivået har ligget godt over 90 prosent de siste årene.

Aktiviteter

Leveranse	Ramme	Forbruk i mill. kroner	Antall tilsagn
Fase 1	Innenfor Kap. 551.60?	33,1 (34,7)	302 (214)
Fase 2		86,5 (82,3)	247 (245)
Svalbard	Innenfor Kap. 552.72	4,2 (3,4)	11 (7)
Sum		123,9 (120,4)	569 (468)

Resultater og effekter

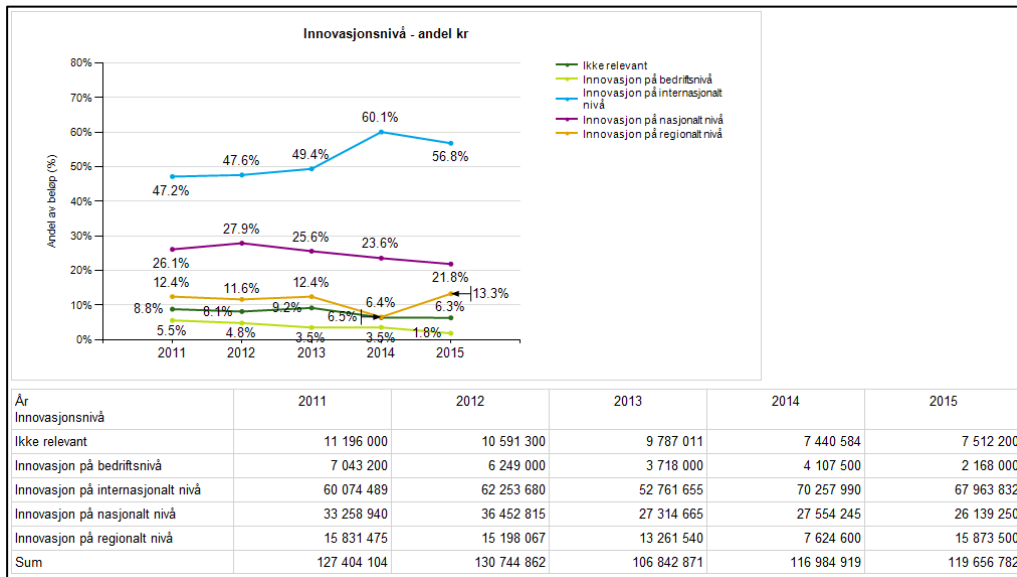
Figuren viser at litt over halvparten av prosjektene representerer innovasjon på internasjonalt nivå. Legger vi til det med innovasjon på nasjonalt nivå er vi oppe i ¾. Den økte rammen av landsdekkende etablerertilskudd har bidratt til at noen av prosjektene i distriktene med høyest innovasjons nivå er tatt av denne rammen i stedet for distriktsrammen.

⁹⁵ Se egen omtale av SSB-effektundersøkelsen for 2015 i årsrapporten.

⁹⁶ Se innledende leserveiledning kap 2.6 «Metode for måling av effekter»

⁹⁷ Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse 2014 – Førundersøkelse utført av Oxford Research.

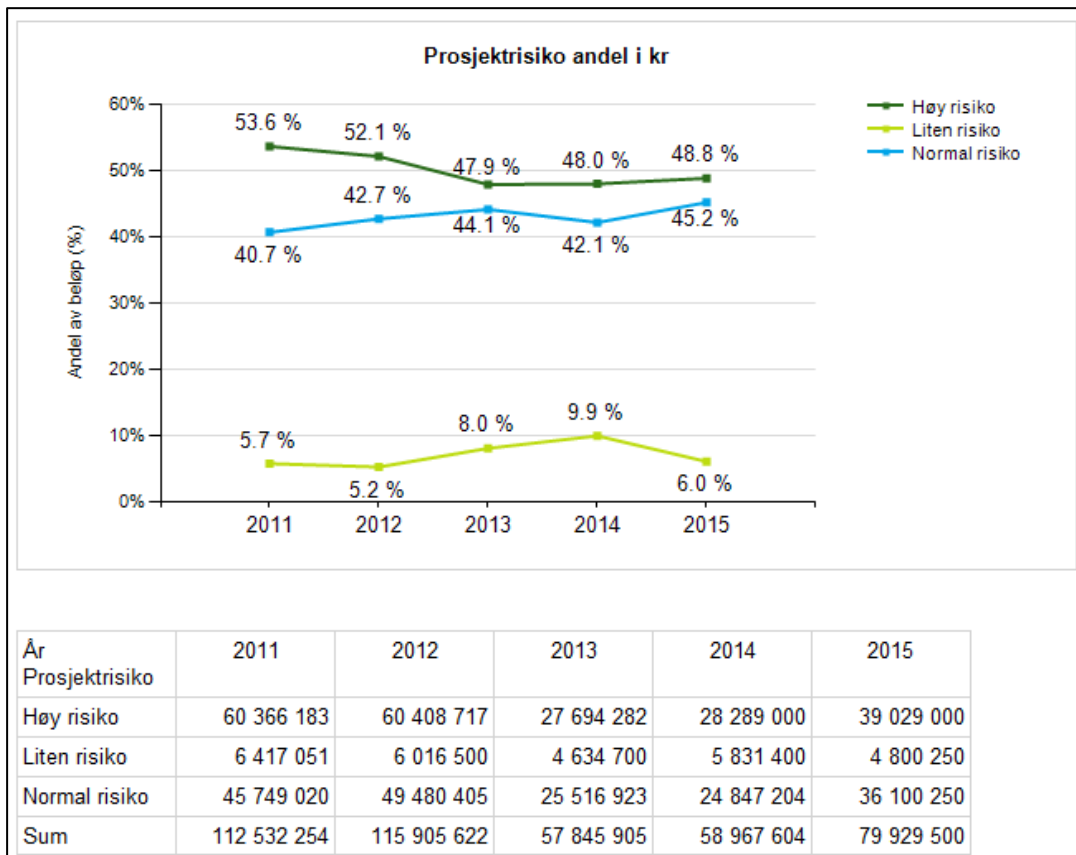
Innovasjonsnivå



Figur 31: Samlet innovasjonsnivå for gründer og bedrift. Figuren inkluderer ikke etablerertilskudd til Svalbard

Prosjektrisikoen har ligger ganske stabilt de siste årene. Spesielt når vi ser på andelen prosjekter med høy risiko. Figuren viser at andelen med normal risiko har økt noe på, men færre prosjekter med liten risiko blir innvilget.

Prosjektrisiko



Figur 32: Samlet prosjektrisiko for gründer og bedrift. Prosjekter med uspesifisert risiko er ikke tatt med, dette er nesten utelukkende fase 1 bevilgninger. Figuren inkluderer ikke etablerertilskudd til Svalbard.

Overlevelsraten er ikke splittet opp på virkemiddelevelnivå. Vi kan derfor ikke si noe spesifikt om overlevelsen til bedriftene som har fått distriktsrettet etablerertilskudd. Tabellen over overlevelseshraten for bedrifter som har mottatt distriktsrettede virkemidler er vist under delmål 1 for KMD.

Avvik

Volumet av innvilgede tilskudd målt i både beløp og antall er høyere enn 2014, til tross for reduserte innvilgningsrammer fra fylkeskommunene. Bare 27 prosent av innvilget beløp er gått til kvinnerettede prosjekter. De kvinnerettede prosjektene er ofte mindre enn de som ikke er kvinnerrettet og følgelig er andelen høyere (34 prosent) når vi ser på antall bevilgninger i stedet for beløp.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Driftsutvikling-, etablerings- og RDA tilskudd i tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering under Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

4.7.2 Kap. 552, post 72 Nasjonale tiltak for regional utvikling

Resultatmål KMD	Delmål IN	Fordeling fra oppdragsbrev 2015	Programmer og satsinger	Detaljert forslag 2015
Kap. 552, post 72		197,8	Kap. 552, post 72	197,8
1.1 Styrke konkurransekraften for etablerte bedrifter	Flere vekstkraftige bedrifter	30,5	Kundeteam for Key accounts	3,4
			Designrådgivning	10,1
			Kompetanseprogrammet (FRAM)	3,2
			Bioraffineringsprogrammet	10,0
1.2 Utvikle lokale og regionale næringsmiljøer	Flere innovative næringsmiljøer	126,8	Klyngeprogrammet	75,8
			Bedriftsnettverk	17,0
			Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljø	20,0
			Regional omstilling	14,0
1.3 Øke antall lønnsomme etableringer	Flere gode gründere	37,5	Mentortjenesten for gründere	20,4
			Førstelinge for utvikling av næringsliv i kommunene	3,5
			Global Entrepreneurship regionalt	4,0
			Verdiskapingsprogram for kulturnæringene	2,8
			Kvinner i næringslivet	4,7
			EMAX Norge	1,1
			Profilering og mobilisering til entreprenørskap, mobilisering av forretningsengler	1,0
			Pilotprosjekter vekstkapital, akseleratorprogrammet	0,0
			Pilotprosjekter flerkulturelle verdiskapere og innovasjonsnettverk	0,0
Analysar og profilering		3,0	Analysar, evalueringar og profilering	3,0
			Diverse/ufordelt	3,8
Sum		197,8		197,8

Flere vekstkraftige bedrifter (KMD: Styrke konkurransekraften for etablerte bedrifter)

4.7.2.1 Designrådgivning

Strategisk bruk av design øker konkurransevnen til norske bedrifter. Gjennom et bruker og markedsorientert utgangspunkt for utvikling og med et 360 graders blikk på verdiskapende innovasjon, bygger og løfter designere utviklingen i norske bedrifter raskere og bedre mot markedet. Innovasjon Norges designrådgivere bruker designmetodikk for å styrke våre kunder i sin innovasjon.

Markedsorientert rådgivning fra våre designrådgivere sparrer med kundene på hvordan selskapet kan ta en bedre posisjon i markedet, hvordan det kan nå sine kunder sikrere og fortere gjennom strategisk gjennomgang av markedskanaler, og viser sammenheng mellom selskapets totale aktiviteter og oppnådd effekt i markedet.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Rådgivningsoppdrag på strategisk bruk av design gis i hovedsak til vekst-bedrifter. Bruk av designmetodikk i workshops sammen med kunden, gis langs hele målspekteret fra gründer til klynger. Bruken av ulike aktiviteter modelleres etter det lokale næringslivets sammensetning og behov. Designrådgiving er aktuelt i både i kundenes tidlige og operasjonelle fase.

Vi har hatt en vellykket felles samling med DogA med spesielt fokus på å styrke samarbeidet om DIP, designrevet innovasjonsprogram (ref. Oppdragsgiverbrevet). Arbeidet følges opp med konkrete tiltak i 2016.

Videreutvikling

I 2016 vil designrådgivning som tjeneste vurderes. Det har vært en viss markedssvikt i norsk næringsliv knyttet til bruk av design for å bygge konkurransekraft. Innovasjon Norge har derfor bygget opp kompetanse på designmetodikk og rådgivning, og vi har i flere år levert designrådgivningsprosjekter til våre kunder.

Over tid har denne rådgivningen vridd sin innsats fra rådgivning knyttet til å utvikle og igangsette konkrete designprosjekter, til økt markedsorientering i næringslivet ved å sparre med kundene om forbedring av forretningsmodell, merkevarebygging og strategisk posisjonering for økt konkurransekraft.

Designrådgivernes kompetanse har vært helt avgjørende for å styrke Innovasjon Norges egen kompetanse på markedsorientering, moderne entreprenørskapsmetodikk og tilhørende verktøy. For å øke måloppnåelsen vil vi i 2016 vurdere om denne innsatsen bør vris slik at rådgiverne fremover primært jobber med mobilisering og sparring med våre mest lovende kunder. Samtidig fjerner vi kravet om leveranser på designprosjekter. Oppgaver og kompetansekravene til de tre rollene Kunderådgiver Design, Kunderådgiver Gründer og Kunderådgiver Vekst og internasjonalisering blir dermed mer sammenfallende. Ved å harmonisere rollene skaper vi mer robuste fagmiljøer og økt kritisk masse i regionene.

Aktiviteter

Innovasjon Norges designrådgivere gir en-til-en rådgiving til bedrift. Vi fasiliterer workshops hvor vi jobber i samspill med kunden og samler andre Innovasjon Norge kolleger for sparring på kundens forretningsmodell. Vi fasiliterer utviklingsprosesser internt og med våre samarbeidspartnere. Vi holder enkle kurs i forretningsmodellering, markedsorientering og merkevarebygging og design. Og vi holder vi foredrag på disse temaene.

Aktiviteter	Antall avsluttede leveranser	Antall påstartede leveranser
Prosjekter (designprosjekter igangsatt hos kunde)	66	58
Workshops (utviklingsworkshop med kunde)	37	15
Rådgiving gitt (kortvarige og langvarig oppfølging av kunde)	54	54

Resultater og effekter

Finansieringen fra NFD til designprosjekter gikk tom medio april 2015. 14 prosjekter fikk støtte på dette virkemiddelet, 23 fikk støtte på midlene fra KMD. Av 124 designprosjekter hos kundene våre som designrådgiverne har vært involvert i, er kun 37 finansiert over disse midlene. De aller fleste designprosjekter finansieres over våre andre virkemidler og som en strategisk aktivitet i kundens innovasjonsprosjekt.

Avvik

Ingen spesielle avvik.

Støttende analyser

Kundeeffektundersøkelsen fra 2014 viser at tilskudd til strategisk bruk av design i bedriften gir en av de høyeste addisjonalitetsscore av våre virkemidler. Bare to andre virkemidler scorer høyere. Vi har ikke målt effekten av rådgivingen i 2015.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.2 Kompetanseprogrammet FRAM

FRAM er et tilbud til små og mellomstore bedrifter med formål å styrke deltakernes konkurransekraft, lønnsomhet og innovasjonsevne. FRAM har tre ulike tjenestevarianter (strategi/ledelse, marked/internasjonalisering og innovasjon), men de fleste FRAM-prosjektene ble i 2015 levert med grenseoverskridende innhold – Altså med elementer fra flere tjenestevarianter.

Kompetansehevingen i FRAM skjer gjennom fellessamlinger med andre deltakerbedrifter, individuell rådgivning før og mellom fellessamlinger samt erfaringsutvekslinger med andre deltakere. Det etableres et tydelig målregime ved inngangen til alle FRAM-prosjekter. Dette gjelder både på bedrifts- og prosjektnivå, og leder til høy grad av kundeorientert skreddersøm.

Samlet vurdering av måloppnåelse

FRAM bidrar til å nå målet om flere vekstkraftige bedrifter. Vi evaluerer alle FRAM-prosjektene løpende, og tilbakemeldinger fra våre kunder i 2015 bekrefter at funnene i DAMVADs evaluering av tjenesten, gjennomført i 2014, stadig gjelder:

- FRAM er relevant for å møte de utfordringene små- og mellomstore bedrifter står overfor i dag.
- Bedriftene som har deltatt er svært fornøyde og oppgir betydelig kunnskapsheving.
- Det er vanskelig å spore en konkret økonomisk effekt i regnskapene til bedriftene, men dette kan henge sammen med at det tar lengre tid å observere konkrete effekter av en bedriftsutviklingsprosess.
- Selv om konkrete økonomiske effekter er vanskelig å spore, mener 81 prosent av bedriftene at programmet samlet sett har gitt positiv effekt, og 80 prosent ville deltatt igjen om de fikk mulighet.
- Sett i lys av at den største kostnaden ved programmet er det bedriftene selv investerer av tid og penger, er DAMVADs vurdering at programmet er nyttig.

FRAM Strategisk ledelse: Deltaker Torstein Broderstad, adm. Direktør Teknor AS:

«Jeg har deltatt to ganger på FRAM. Første gang (2001-2002) førte det frem til en gjennomarbeidet veivalgsprosess som dannet grunnlaget for at Teknor AS er kommet dit vi er nå. Andre gang jeg deltok på FRAM var en særdeles givende reise, utviklende og krevende. Når en har engasjerte foredragsholdere, får kjemien blant deltagerbedriftene til å stemme samt at både FRAM prosjektleder og FRAM rådgiver virkelig gir jernet og ønsker at akkurat jeg skal ha utbytte av deltagelsen. Ja da blir det kjempebra! Jeg anbefaler FRAM – resten er opp til deg selv!»

Videreutvikling

I takt med Innovasjon Norges styrkede innsats knyttet til internasjonalisering av norske bedrifter, har FRAM marked etablert seg som en foretrukket tjeneste når utfordringen er å redusere risikoen samt øke hastigheten ved satsing i internasjonale markeder. Dette viser seg gjennom en klart økende etterspørsel, noe som til en viss grad går utover aktiviteten i de øvrige tjenestevariantene.

Kontraktene med våre eksterne prosjektledere løper ut våren 2016. Vi har i det nye konkurransegrunnlaget lagt langt større vekt på erfaring og kompetanse knyttet til internasjonalisering for best mulig å kunne svare på ovennevnte utvikling.

Utfordringer knyttet til IPR, handelsteknikk, EU og CSR/bærekraft ble i varierende grad levert av interne krefter til FRAM-gruppene i 2015. Vi vil i 2016 sørge for at denne aktiviteten forsterkes og gjøres obligatorisk for en større del av prosjektene.

Aktiviteter

Programmet finansieres med midler fra både NFD post 50, post 74 og KMD post 72. Totalrammen utgjør 9,5 mill. kroner, hvorav NFD bidrar med 5,3 mill. kroner fra post 50 og 1 mill. kroner fra post 74. KMD bidrar med 3,2 mill. kroner fra post 72.

1000 deltakere – 500 bedrifter – 50 prosjekter er i, eller på vei inn i sin FRAM-reise 1. januar 2016. 29 FRAM Strategisk ledelse, 18 FRAM Marked og 3 FRAM Innovasjonsprosjekter.

23 prosjekter med til sammen 226 bedrifter avsluttet sin FRAM-prosess i 2015. Disse prosjektene ble finansiert i perioden 2012 – 2014 fra en lang rekke ulike virkemidler og budsjettposter. 23 nye prosjekter startet opp i samme periode. Det høye aktivitetsnivået skyldes for en stor del en styrket satsing på internasjonaliseringsvarianten av FRAM, og våre utekontorer spiller en stadig større rolle i FRAM-leveransene.

Resultater og effekter

Fordelingen på distriktpolitisk virkemiddelområde for deltakerne i FRAM-prosjektene som ble avsluttet i 2015 var samlet sett 33 prosent i sone 1, 4 prosent i sone 2 og 63 prosent sone 3.

Innovasjon og Strategisk ledelse: 6 prosent i sone 1, 16 prosent i sone 2 og 78 prosent i sone 3.

Marked: 94 prosent i sone 1.

Kvinneandelen på samlingene var cirka 40 prosent.

Avvik

Utekontorenes økte engasjement aktualiserer en gjennomgang av finansieringsmodellen i FRAM. Også bruken av eksterne konsulenter kontra interne krefter skal vurderes.

Støttende analyser

DAMVAD Norge evaluerte FRAM i 2014 og konkluderte med at programmet er relevant for å møte de utfordringene små og mellomstore bedrifter står overfor i dag.

Fra Damwads evaluering: «Markedssvikten i FRAM er knyttet til asymmetrisk informasjon. Bedriftene investerer mindre enn det som kan sies å være samfunnsøkonomisk optimalt i kompetanse på forretningsutvikling fordi framtidig gevinst er vanskelig å se på investeringstidspunktet.»

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Kompetanse i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.3 **Bioraffineringsprogrammet**

Bioraffineringsprogrammet ble igangsatt i 2013 som en viktig del av Innovasjon Norges bioøkonomisatsing. Hovedmålet er å bidra til at flere norske bedrifter tar markedsposisjoner innen avansert foredling av fornybare bioråvarer. Programmet tilbys i hele landet, er sektorovergripende og finansiert av midler fra KMD, NFD og LMD.

Rammene i 2013 og 2014 var henholdsvis 21,0 mill. kroner og 32,2 mill. kroner. For 2015 var total finansiell ramme 39,5 mill. kroner. KMD bidro med 25,8 mill. kroner (post 72) fordelt på 8,3 mill. kroner i friske midler og 17,5 mill. kroner i overførte midler. NFD bidro totalt med 8,2 mill. kroner, hvorav 5,0 mill. kroner i friske midler (post 50) og 3,2 mill. kroner i overførte midler (post 71 og post 74). Fra LMD var totalt bevilget 5,5 mill. kroner (post 74), hvorav 2,7 mill. kroner friske midler og 2,8 mill. kroner overførte midler.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Bioøkonomi har i løpet av 2015 blitt et stadig viktigere tema i samfunnsdebatten. Programmets mobiliseringsarbeid har bidratt til å øke næringslivets interesse for biobasert foredling og prosjektporteføljen utvikler seg som ønsket, både med hensyn til antall søknader og bredden i søknadstilfanget. Tilskuddsrammen for 2015 ble brukt i sin helhet.

Intensjonene med programmet var å stimulere næringslivet til å ta i bruk ny prosessteknologi som grunnlag for mer bærekraftige produkter og økt konkurransekraft. Prosjektene er primært innrettet mot fasen «eksperimentell utvikling», herunder verifisering av egenutviklet eller innkjøpt teknologi i laboratorieskala. I 2015 har vi sett et økende tilfang av mer modne prosjekter knyttet til oppskalering av nye produksjonsprosesser. Dette indikerer at programmet er i ferd med å lykkes i å stimulere næringslivet til omstilling.

Videreutvikling

Grønn omstilling og utvikling av nye biobaserte verdikjeder forutsetter store langsiktige investeringer som det tar tid å gjennomføre. Vi anbefaler at programmet videreføres og omfatter hele verdikjeden fra råvareproduksjon til markedsutvikling. Dette er reflektert i Innovasjon Norges budsjettforslag for 2017.

Rammen for tilskudd til prosessverifisering synes å være på omtrent riktig nivå (30-40 mill. kroner). Samtidig vil vi understreke et økende behov for virkemidler som avlaster risiko i forbindelse med kostbar prosessoppskalering og industrialisering i form av nye eller oppgraderte produksjonsanlegg.

Aktiviteter

Bioraffineringsprogrammet er inndelt i et tilskuddsprogram (33,8 mill. kroner inkl. gjennomføring) og en mobiliseringsdel (5,7 mill. kroner). Mobiliseringen retter seg både mot etablerte bedrifter og gründere og gjennomfører ulike tiltak i samspill med relevante innovasjonsmiljøer i hele landet.

Mobilisering av nye verdikjeder

Mobiliseringsarbeidet i 2015 har hatt som mål å bevisstgjøre næringslivet om ny teknologi, nye markeder og internasjonale muligheter. Innovasjon Norge har bidratt til en rekke seminarer og møteplasser, som regel i tett samarbeid med regionale klynger og det nasjonale innovasjonsnettverket for industriell bioteknologi, IBNN (www.indbiotech.no). I 2015 har dette inkludert profilering av norske bedrifter på internasjonale arrangementer i London og Lille.

IBNN har hatt en startbevilgning på 5 mill. kroner fordelt over tre år fra høsten 2012. Tiltaket er evaluert av Oxford Research og det ble gjennomført en brukerundersøkelse våren 2015. Konklusjonen er at nettverket fyller en viktig funksjon, men det vurderes om IBNN bør omformes til et bredere teknologitryktralt bioøkonomi-nettverk.

Det 5-årige samarbeidet med Storbritannia innen industriell bioteknologi og bioraffinering, som har resultert i 13 prosjekter, avsluttes i 2016. Vi regner imidlertid med å kunne opprettholde muligheten for bilateral prosjektfinansiering på mer uformell basis. I 2015 ble det organisert en studietur for den norske landbruksklyngen Heidner til «Biorenewables Development Centre» i York. Dette har resultert i flere konkrete prosjektskisser. Et annet eksempel fra 2015 er etableringen av et «joint venture» mellom norske MicroA og skotske Glycomar med sikte på å etablere en norsk produksjonsenhet for finkjemikalier fra mikroalger.

På bakgrunn av de gode erfaringene med bilateralt samarbeid vurderer Innovasjon Norge å etablere et tilsvarende opplegg for samfinansiering av bedriftsprojekter med BPI France (www.bpifrance.fr).

SINTEF Fiskeri og Havbruk leverte sin mulighetsrapport om foredling av produkter fra hvitfisk våren 2015. Resultatene er blitt fulgt opp gjennom en aktiv dialog med næringen og vi forventer at dette vil reflekteres i prosjektporteføljen for 2016.

Høsten 2015 ble det gitt tilsagn til Papir og Fiberinstituttet (PFI) om utvidelse av et pågående mulighetsstudium innen trefiber. Utvidelsen vil gå i dybden på verdikjeder og norske aktører knyttet til mikrofibrillær cellulose og biokomposittmaterialer.

Bioraffineringsprogrammet har i løpet av 2015 delfinansiert arrangementer knyttet til den nasjonale strategiprosessen for bioøkonomi, herunder en åpen workshop med internasjonale eksperter i Oslo 3. september og en serie på 6 regionale møter i samarbeid med NFD.

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd gjennom Bioraffineringsprogrammet	32,5	32,3	18
Gjennomføringskostnad Bioraffineringsprogrammet	1,3	0,9	
Bioøkonomi Mobilisering 2015	5,7	5,1	

Resultater og effekter

Det ble bevilget 32,3 mill. kroner til 18 kundeprojekter i 2015. Tematisk varierer prosjektporteføljen fra år til år. I 2013 var det en overvekt av prosjekter innen tresektoren, mens det i 2014 var flest marine prosjekter. I 2015 var antall prosjekter høyere, noe som i seg selv ga økt bredde selv om det marine innslaget fortsatt dominerer. Det var blant annet fem prosjekter knyttet til avansert foredling av restråstoff fra fisk og havbruk, fire var innen tare og to gjaldt mikroalger. To prosjekter etablerer nye foredlingsprosesser for jordbruksbaserte råvarer og er gode eksempler på tverrsektoriell teknologioverføring. Produktmessig spenner porteføljen vidt (ernæring, medisin, kjemikalier, energi) og svarer godt til intensjonene om helhetlig utnyttelse av råvarene. Vi estimerer at omtrent 40 prosent av tilskuddsvolumet dreier seg om prosessoppskalering. Dette er som regel relativt store prosjekter og i den grad policy tillater, legges det opp til et samspill med Miljøteknologiordningen. I 2015 har Miljøteknologiordningen gitt 15 tilsagn på i underkant av 40 mill. kroner innen biologisk produksjon.

Prosjektene har gjennomgående stor innovasjonshøyde (92 prosent, dvs 16 av 17 prosjekter i 2015 er på internasjonalt nivå) og en rekke prosjekter inngår som del av internasjonale konsortier. For eksempel er fem bedriftsprojekter del av nordiske utlysninger (Nordisk Innovasjon) og to innen ERA-net for marin bioteknologi (der Forskningsrådet er koordinator).

De fleste prosjektene er knyttet til unge eller små bedrifter (15 av 17), men det er også flere eksempler på prosessutvikling i store etablerte bedrifter. 13 av 18 prosjekter eller ca 70 prosent av tilskuddsvolumet er knyttet til bedrifter med høy driftsrisiko (C), dvs på samme nivå som i 2014.

For 2015 lå 10 prosjekter på til sammen 15,4 mill. kroner (48 prosent av tilskuddsvolumet) innenfor det distriktpolitiske virkeområdet (50 prosent i 2014). Flere av de flere av de øvrige prosjektene forventes å ha en indirekte effekt på bedre råvareutnyttelse i distriktene.

Avvik

Det er ingen vesentlige avvik å rapportere.

Støttende analyser

Bioraffineringsprogrammet har ikke vært del av Kundeeffektundersøkelsen. Basert på en individuell vurdering og dialog med bedriftene i porteføljen anser vi at programmet bidrar på en god måte til oppnåelsen av delmål en og to.

Administrasjons- og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy grad av finansiering under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

Flere innovative næringsmiljøer (KMD: Utvikle lokale og regionale næringsmiljøer)

4.7.2.4 Klyngeprogrammet

Norwegian Innovation Clusters; videre omtalt som *klyngeprogrammet*, er et nasjonalt program som støtter utvikling av regionale næringsklynger. Programmet skal bidra til verdiskaping gjennom bærekraftig innovasjon. Dette skal skje gjennom å utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klyngene. Programmet gjennomføres i samarbeid med SIVA og Forskningsrådet.

Programmet støtter klyngeprosjekter på tre nivåer: **Arena**: Klynger med et umodent samarbeid; **Norwegian Centres of Expertise (NCE)**: Klynger med et modent samarbeid og en nasjonal posisjon; og **Global Centres of Expertise (GCE)**: Klynger med et modent samarbeid og en global posisjon.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Klyngeprogrammet er en sentral bidragsyter til realiseringen av delmålet *Flere innovative næringsmiljøer*. Som effekt- og resultatanalysene for 2015 viser, bidrar programmet til å utvikle mange nye relasjoner mellom bedrifter og mellom bedrifter og kunnskapsmiljøer, iverksette et stort antall nye samarbeidsprosjekter, og til å forsterke bedriftenes vekst. I 2015 har programmet forsterket innsatsen for å utvikle tverrsektorielle innovasjonsprosjekter og plattformer for innovasjonssamarbeid. Vår vurdering er at klyngesatsingen har en stadig økende betydning som drivkraft for endrings- og omstillingsprosesser i norsk næringsliv.

Klyngeprogrammet har et bredt regionalt og næringsmessig nedslagsfelt. Det gir et viktig bidrag til å utvikle regionale næringsmiljøer med grunnlag i regionale fortrinn, og gjennom dette også realisere viktige ambisjoner i regionale utviklingsstrategier. Klyngesatsingen spiller godt sammen med andre regionale utviklingstiltak, i regi av bl.a Forskningsrådet, SIVA og fylkeskommunene. Vi ser også et stadig økende innslag av samarbeid på tvers av klynger og verdikjeder, både innenfor regionen og

med eksterne miljøer. Dette bidrar til viktige nye kunnskapskoplinger og partnere for bedriftenes innovasjonsprosesser.

Videreutvikling

Norwegian Innovation Clusters ble etablert i 2014. Programmet har i 2015 i store trekk blitt gjennomført etter de strategiske og operative rammene som her ble lagt. I lys av de vesentlige endringene som norsk næringsliv gjennomgår, har programmet i 2015 forsterket sin rolle som fasilitator for fornyelses- og omstillingsprosesser. Et viktig bidrag har vært iverksetting av satsingen *Klyngene som omstillingsmotor*. I utvelgelsen av nye klyngeprosjekter i 2015, ble det også lagt større vekt på prosjektenes bidrag til fornyelse.

Aktiviteter

Programmet har i 2015 blitt gjennomført med følgende budsjettammer og forbruk:

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)		Disponibel ramme (i mill. kroner)		Forbruk (i mill. kroner)		Antall tilsagn	
	Post 72	Totalt	Post 72	Totalt	Post 72	Totalt	Post 72	Totalt
Tilskudd	64,0	132,1	72,0	140,1	67,5	130,2	31	64
Administrasjon timer og reiser	8,9	17,1	8,9	17,1	7,5	14,5		
Gjennomføring utvikling	2,9	5,6	2,9	5,6	2,2	4,3		
Sum	75,8	154,8	83,8	162,8	77,2	149,0		

Programmet finansieres med midler fra NFD post 71 og KMD post 72. Totalbeløpene i tabellen omfatter de samlede bevilgningene fra de to departementene. Andelen fra post 71 av disponible rammer og forbruk er om lag 48 prosent av totalbeløpene. Klyngeprogrammet har i tillegg disponert en ramme på 13,5 mill. kroner fra NFDs post 50 og post 76 til den såkalte *Innovasjonsrammen*, se omtale under post 50 side 59.

Tilskuddet til klyngeutvikling fra post 72 er disponert på følgende måte:

	Støtteformål	Beløp (i mill. kroner)	Antall tilsagn
1	Arena-prosjekter	23,9	15
2	NCE-prosjekter	32,6	12
3	GCE-prosjekter	9,0	2
4	Klyngene som omstillingsmotor	2,0	2
	Sum	67,5	31

Nye klyngeprosjekter i 2015

Programmet gjennomførte en utlysning første halvår 2015. Det kom inn i alt 45 skisser til nye klyngeprosjekter. Med grunnlag i tilbakemeldinger fra programledelsen, ble 25 av disse videreutviklet til prosjektsøknader; 12 til Arena, åtte til NCE og fem til GCE. Følgende nye klyngeprosjekter ble godkjent:

- *Arena*: Arena Innovasjon Torskefisk; Olje- og gassklynge Helgeland, Oslo Edtech Cluster
- *NCE*: NCE Eyde; NCE Seafood Innovation Cluster; NCE Health Technology /Oslo Medtech.
- *GCE*: GCE Subsea

I tillegg ble tre pågående Arena-prosjekter forlenget med to år: Mineralklynge Nord; Arena Heidner; iKuben.

Programmet har i 2015 vært engasjert i utviklingen av 39 klynger; 22 innenfor Arena, 14 innenfor NCE og tre innenfor GCE. For oversikt over alle prosjektene, se: <http://www.innovationclusters.no/>

Avsluttede klyngeprosjekter

Programmet avsluttet i 2015 sitt engasjement i følgende klyngeprosjekter: Arena usus; Electric Mobility Norway; Digin; NxtMedia. Det gjennomføres nå sluttevalueringer av prosjektene.

Forprosjekter

Det ble for 2015 avsatt en mindre ramme som kunne disponeres til forprosjekter til nye klyngeprosjekter. Det ble gitt støtte til to slike forprosjekter i 2015.

Innovation Express

Innovasjon Norge var i 2015 partner i *BSR Innovation Express*, som er et felles program i Østersjøregionen med formål å styrke internasjonalisering av SMB gjennom klyngesamarbeid. I 2015 fikk fem prosjekter med norsk deltakelse finansiering gjennom denne satsingen.

Klyngene som omstillingsmotor

For å forsterke klyngenes innsats for omstilling av norsk næringsliv, ble det i september 2015 iverksatt en ny satsing; *Klyngene som omstillingsmotor*. Formålet er å videreutvikle utvalgte, kritisk viktige teknologiområder og å implementere slike teknologier i industrielle miljøer. Det er inngått avtaler med tre klynger som skal bidra til å utvikle et rammeverk for satsingen, videreutvikle teknologibasen, og å implementere konkrete spredningsprosjekter der partnerne er andre klynger og næringsmiljøer.

Klyngeprogrammet gir også **faglig støtte** til utvikling og gjennomføring av klyngeprosjekter og har etablert fora for dialog og erfaringsutveksling om sentrale utfordringer for dette området. Sentrale aktiviteter i 2015:

Spesialiserte klyngerådgivere på Innovasjon Norges distriktskontorer:

I 2015 er arbeidet med den regionale oppfølging av klyngeprosjekter reorganisert. Det er etablert et team på åtte heltidsengasjerte personer som skal følge opp både nye initiativ og etablerte klyngeprosjekter i sine regioner.

Programsamlinger

Det er gjennomført to samlinger for klyngelederne i henholdsvis Arena og NCE/GCE. Samlingene har vært konsentrert om temaene innovasjonsplattformer og fornyelse og omstilling gjennom klyngesamarbeid. Det årlige *Norwegian Cluster Manager Forum* ble gjennomført med hovedtemaet: *Trender, Scouting og Innovasjon - Klyngenes rolle i møte med fremtiden*. Det ble videre gjennomført et temaseminar om samarbeid mellom klynger/næringsmiljøer og utdanningsmiljøer om utvikling av relevante utdanningstilbud.

#Drømmeløftet:

En stor andel av de klyngene som støttes gjennom programmet har deltatt i Innovasjon Norges prosess for å få innspill fra bedrifter og organisasjoner om utfordringer og mulige løsninger for å forsterke innovasjons- og endringstakten i næringslivet og samfunnet.

Resultater og effekter

Det vises til omtalen av resultater og effekter under rapporten for delmål 3.

Avvik

Det samlede forbruket i form av tilskudd til klyngeprosjekter er om lag 10 mill. kroner lavere enn den disponible rammen. For post 71 er det et underforbruk på 5,4 mill. kroner Dette skyldes at bevilgningen til ett av GCE-prosjektene ble utsatt fra desember 2015 til januar 2016.

Støttende analyser

Det vises til omtale under rapporten for delmål 3.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det vises til tabellen under aktiviteter. Bevilgningen til gjennomføring av programmet omfatter:

- Administrasjon av programmets tjenester
- Faglig oppfølging av klyngeprosjektene
- Felles lærings- og utviklingsaktiviteter

Det samlede forbruket i 2015 ble lavere enn budsjettert. Dette har sammenheng med Innovasjon Norges omstillingsprosess i 2015. Innovasjon Norges programledelse ble nedskalert, noe som også resulterte i lavere innsats innenfor lærings- og utviklingsaktiviteter. I tillegg ble programmets faglige oppfølging av nye klyngeinitiativ og pågående prosjekter reorganisert, se over. I en periode i 2015 medførte dette et lavere aktivitetsnivå.

Kostnadene er inkludert i linjen Nettverk i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.5 Bedriftsnettverk

Bedriftsnettverk retter seg mot små og mellomstore bedrifter i alle bransjer, sektorer og landsdeler som ønsker å etablere forpliktende, strategisk og markedsrettet/kommersielt samarbeid med andre bedrifter. Hensikten er å styrke bedriftenes ressursgrunnlag, innovasjonsevne og konkurransekraft og øke verdiskapingen. Bedriftsnettverk tilbyr finansiering og faglig støtte til utvikling av flerårige samarbeidsprosjekter gjennom fasene; forstudie, forprosjekt og hovedprosjekt.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Bedriftsnettverk støttet 32 nye hovedprosjekter i 2015. Målet var 30. Det var i alt 65 nye og løpende prosjekter pr. 31.12.15 finansiert fra NFD og KMD. Målet var 60. I tillegg kommer 3 nye prosjekter innen landbruk. Totalporteføljen involverte 680 bedrifter ved utgangen av året. Det inkluderer et mindre antall kunnskapsaktører som bidrar med kompetanse. Målet var 600 bedrifter. Det var et mål i 2015 å mobilisere flere nye internasjonale prosjekter. Det ble støttet hele 25 nye internasjonale prosjekter i 2015, mot 15 i 2014.

Bedriftsnettverk har økt sitt bidrag til delmål 3 vesentlig i 2015 ved at 280 nye bedrifter har etablert eller forsterket samarbeid med andre bedrifter, mot 190 bedrifter i 2014. Resultater fra spørreundersøkelsen til bedriftsdeltakerne for 2015 tyder på at deltakelse i bedriftsnettverk bidrar vesentlig til flere samarbeidsrelasjoner, økt innovasjon og økonomiske effekter hos bedriftene. På denne bakgrunn vurderes måloppnåelsen for 2015 som meget god.

Videreutvikling

Bedriftsnettverkstjenesten har slått godt an i næringslivet. De tidligere sektorbaserte nettverkstilbudene innen marin, reiseliv, kultur og landbruk ble derfor slått sammen i 2015 og integrert med basistjenesten Bedriftsnettverk. Det har gitt en forenklet og mer helhetlig satsing basert på den metodikken og de erfaringene som er utviklet gjennom basistjenesten.

Aktiviteter

Bedriftsnettverk finansieres i hovedsak fra NFD post 71 og KMD post 72. Rammer og forbruk har i 2015 vært:

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)		Disponibel ramme (i mill. kroner)		Forbruk (i mill. kroner)		Antall tilsagn	
	Post 72	Totalt	Post 72	Totalt	Post 72	Totalt	Post 72	Totalt
Tilskudd	14,0	21,0	20,0	38,5	25,1	43,6	85	
Gjennomføring utvikling	3,0	6,0	3,0	6,0				
Sum	17,0	27,0	23,0	44,5				

Godkjent overforbruk på 5,1 mill. på KMD post 72 skyldes en meget høy etterspørsel og søknadsinngang.

Midlene til bedriftsnettverk fra NFD **post 72** er disponert som følger i 2014 og 2015:

Støtteformål/prosjektfase (tall i mill. kroner)	2014		2015	
	Bevilget beløp	Antall tilsagn	Bevilget beløp	Antall tilsagn
Hovedprosjekter	7,6	13	13,9	21
Forstudier og forprosjekter	5,9	33	11,2	64
Sum	13,5	46	25,1	85

Økningen i disponibel ramme for 2015 ble brukt til å ta inn og finansiere flere internasjonale hovedprosjekter samt mobilisere og finansiere et betydelig antall nye internasjonale prosjektinitiativ.

Nye og avsluttede bedriftsnettverk i 2015

Bedriftsnettverk har i 2015 støttet 32 nye hovedprosjekter finansiert fra NFD og KMD (18 i 2014). 15 hovedprosjekter ble avsluttet i 2015.

Antall bedriftsnettverk ved utgangen av 2015

Porteføljen pr. 31.12.15 omfatter 65 prosjekter finansiert fra NFD og KMD. I tillegg kommer åtte prosjekter finansiert fra LMD, til sammen 73 prosjekter som involverer ca. 680 bedrifter. Porteføljen har økt netto med 20 prosjekter, fra 53 prosjekter i 2014 til 73 i 2015. Tallet for 2014 er oppjustert fra 40 til 53 prosjekter. Det skyldes at 13 prosjekter som tidligere har vært finansiert fra sektorspesifikke nettverksordningene og lokale midler fra distriktskontorene, nå er tatt inn i totalporteføljen.

Forstudier og forprosjekter

Det ble i 2015 mobilisert og finansiert mer enn 100 nye forstudier/forprosjekter med midler fra NFD post 71 og KMD post 72, relativt jevnt fordelt på sentrale områder og distriktsområder. De fleste er internasjonalt rettede prosjektinitiativ. Nær halvparten av prosjektene er knyttet til; helse/omsorg,

fornybar energi og miljø, IKT samt prosjekter relatert til undersøkelse av mulighetene for omstilling til nye markeder.

Faglig veiledning fra distriktskontorene

Alle distriktskontorene over hele landet arbeider med bedriftsnettverk. Det gis faglig veiledning både ved utvikling av nye nettverksinitiativ og ved oppfølging av eksisterende bedriftsnettverksprosjekter. Alle distriktskontorene har kunderådgivere med betydelig erfaring og kompetanse innen bedriftsnettverk.

Resultater og effekter

Resultatindikator er; endringer i antall bedrifter som har etablert eller forsterket samarbeid med andre bedrifter. Det er gjennomført en spørreundersøkelse til bedrifter som var medlem av et bedriftsnettverk i 2015. Tilsvarende undersøkelse har også tidligere blitt gjennomført for 2014. Det vises til omtale av resultater og effekter under rapporteringen for delmål 3.

Avvik

Den relativt høye disponible rammen fra KMD post 72 ble fullt utnyttet. I tillegg var det et godkjent overforbruk på 5,1 mill. kroner. Midlene ble brukt opp tidlig på høsten. Dette har vært stor etterspørsel fra næringslivet og god tilgang på prosjekter stort sett over hele landet. Unntaket er Agder som har få prosjekter.

Reiseliv er en dominerende sektor med 35 prosjekter (48 prosent) av totalporteføljen. 70 prosent av reiselivsprosjektene er lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområde og har således vesentlig betydning i distriktene. Innovasjon Norge vil i 2016 vurdere den relativt store andelen av bedriftsnettverk innen reiseliv i lys av behovet for å styrke innsatsen inn mot nye næringer og omstillingsutfordringer i andre tradisjonelle næringer i distriktene.

Støttende analyser

Bedriftene i Bedriftsnettverk har så langt ikke vært med i SSBs analyse, men vil bli vurdert inkludert fra 2016.

Tjenesten ble sist evaluert i 2013/2014. Evalueringen konkluderer med at tjenesten bidrar til at bedriftene i stor grad når sine mål; i form av økt innovasjon i varer og tjenester, tilgang til nye markeder og bedre samarbeidsevner. Når det gjelder tjenestens overordnede mål, konkluderer evalueringen med følgende.

«Det er så langt ikke mulig å spore effekter på omsetning og resultater i de deltagende bedriftene sammenliknet med andre bedrifter. Tjenesten har vært virksom i tre år og det er dermed for tidlig å forvente slike effekter...» Bedriftenes egne vurderinger tyder likevel på at tjenesten har en positiv økonomisk effekt allerede.»⁹⁸

Bedriftsnettverk lokalisert i distriktene (DPV) og finansiert fra KMD post 72

Det ble støttet 22 nye hovedprosjekter i 2015 lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Prosjektene er i hovedsak finansiert fra KMD post 72. I 2014 ble fire prosjekter støttet med midler fra KMD post 72. I tillegg kommer seks prosjekter i distriktene finansiert fra landsdekkende midler (NFD post 74) og lokale midler fra KMD post 60. Det var således mer enn dobbelt så mange nye prosjekter i 2015 som i 2014 i distriktene. Bedriftsnettverk er godt egnet og etterspurt av næringslivet i distriktene.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Det vises til tabellen under aktiviteter. Bevilgningen til gjennomføring av tjenesten omfatter:

⁹⁸ Kilde: Damvad 2014

- Administrasjon av tjenesten herunder budsjettering, oppfølging og rapportering
- Videreutvikling av kunnskapsgrunnlaget for tjenesten, opplæring og faglig veiledning.
- Distriktskontorenes mobiliseringsaktiviteter, faglige veiledning og oppfølging av bedriftsnettverkene.

Forbruket av gjennomføringskostnader ble høyere enn budsjettet. Det skyldes et generelt høyt aktivitetsnivå samt mobilisering av et relativt stort antall nye nettverksinitiativ.

Kostnadene er inkludert i linjen Nettverk i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.6 Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer

Tjenesten Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer ble utviklet i 2013 og iverksatt i 2014. Formålet med satsingen er å forsterke regionale næringsmiljøers tilgang på relevant kompetanse gjennom et samarbeid med høyere utdanningsinstitusjoner (fagskoler, høyskoler og universiteter). Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer skal støtte utvikling av utdanningstilbud. Utdanningsinstitusjonene og bedriftene må i fellesskap finansiere selve driften av tilbudene.

Samlet vurdering av måloppnåelse

For 2015 har hovedmål vært:

- Gjennomføre en ny utlysning med mål om oppstart av prosjekter tidlig 2016. Utlysningen gjennomføres etter samme kriterier som utlysning 2014.
- Følge opp og veilede de igangsatte prosjektene.
- Iverksette og motta første delrapport fra følgeevaluering av kompetanseutvikling i regionale næringsmiljø.

Alle disse aktivitetene er gjennomført i 2015. Det er imidlertid noe vanskelig å vurdere p.t. om tjenesten har bidratt til hovedmålet om å forsterket regionale næringsmiljøers tilgang på relevant kompetanse, siden det er få tilbud som er iverksatt og gjennomført allerede. Dette kommer forhåpentligvis klarere fram når siste del av følgeevalueringen gjennomføres i 2016. Men delrapporten fra 2015 uttaler at det kan se ut til at «tjenesten treffer bedriftenes behov». Samtidig ser vi stor deltakelse på de tiltak som allerede er igangsatt fra bedrifter og studenter. En siste indikator er at interessen for tjenesten fremdeles er stor, når det mottas 28 skisser i utlysningen.

Videreutvikling

Det foretas en ny utlysning i 2016. Foreløpige erfaringer som er kommet fram i delrapporten av følgeevaluering vil bli hensyntatt i vurdering av nye prosjekter. Dette gjelder bl.a. nødvendigheten av utdanningsinstitusjonenes involvering i prosjektet.

Følgeevalueringen vil også gi innspill på videreutvikling av tjenesten. I tillegg til å se på om næringsmiljøene får tilført relevant kompetanse, vil vi også be om innspill om tjenesten bør justeres.

Innovasjon Norge mener at tjenesten gir gode effekter med å utvikle relevant kompetanse som raskt kan tilbys næringsmiljøene. Det har vært stor interesse for tjenesten utenfor det distriktpolitiske, og vi mener at det er behov for en nasjonal ordning i tillegg til regionale. Det vil være naturlig at andre departement enn KMD finansierer dette.

Aktiviteter

Det er i 2015 foretatt utlysning som forutsatt. Det kom inn 28 skisser som ble vurdert gruppe med representanter fra Norges Forskningsråd, SIVA, Innovasjon Norge samt en vurdering fra fylkeskommunene. Ti søkere fikk innvilget støtte. Og av disse var det to søkere som har gjennomført forprosjekt, to søkere som har benyttet tjenesten tidligere, samt seks nye næringsmiljø. Porteføljen er da opp i 27 prosjekter, men noen ferdigstilles på nyåret.

Etter mal fra klyngeprogrammet gjennomføres møteplasser for prosjektene med mål om kunnskapsformidling, erfaringsdeling og nettverksbygging. Det ble gjennomført en samling i Bodø på våren og en samling i Oslo på høsten. I tilknytning til samlingen i Oslo ble det gjennomført et åpent temaseminar om samarbeid mellom næringsmiljø, klynger og utdanningsinstitusjoner, hvor også klynger og andre som jobber med kompetanseutvikling i skjæringspunktet næringsmiljø og utdanningsinstitusjoner var invitert.

Det ble i 2015 igangsatt en følgeevaluering av tjenesten. Evaluator Oxford Research AS gjennomførte en survey og intervjuer med de løpende prosjektene på vår/sommer 2015. Dette resulterte i en delrapport fra følgeevalueringene med vurderinger, og anbefalinger til tjenesten så langt.

Tjenesten gjennomføres i 2015 med en økonomisk ramme på ca. 37 mill. kroner. I denne rammen inngår en overføring fra 2014 på 18,5 mill. kroner. Denne har finansiert 11 prosjekter godkjent i desember 2014. Fra utlysningene i 2013 og 2014 gjennomføres det 17 utviklingsprosjekter. Tre av disse har ved årsskiftet 2015/16 avsluttet prosjektet, hvorav to av disse var forprosjekt som fikk tilsagn om hovedprosjekt i 2015 utlysningen. Det er flere prosjekter som er i avslutningsfasen våren 2016.

Nedenfor vises en oversikt over de 10 prosjektene som ble tatt opp i tjenesten som følge av utlysning 2015.

Kontraktspartner	Prosjekt	Fylker	Distrikt/ utenfor distrikt **	Omsøkt finansiering i mill. kroner
VinterTroms AS *	Arctic Tourism Competence - Utvikling og organisering av et tilrettelagt utdannings- og kompetanseutviklingsprogram for reiselivet i Nord-Norge	Troms/Finmark	100/0	0,5
Kunnskapsparken Helgeland	Kompetanse for grønt skifte i industrien på Helgeland	Nordland	100/0	2,9
Kongsbergregionen	Smart automatisasjon og produksjon for fremtidig norsk industri	Buskerud/Telemark	80/20	2,0
Total gruppen	Avansert -og automatisert utdanning for framtidsretting av norsk vareproduserende/mekanisk industri med utgangspunkt i Industri 4.0	Oppland	60/40	1,4
IKT Telemark	Industriell datasenterkompetanse	Telemark	80/20	1,5
IT-forum Sogn og Fjordane	Næringsretta IT-utdanning i Sogn og Fjordane	Sogn og Fjordane	100/0	1,5
Molde Kunnskapspark	Etterutdanningsprogram i innovasjon med fokus på Industrielt Internett	Møre og Romsdal	80/20	1,5
Legasea	Et marint drømmeløft - kompetansesprang innen prosestetnologi	Møre og Romsdal	40/60	2,0
Maritim forening Sogn og Fjordane/NCF	PROSJEKTET 2 - etablere tilbud om samansett kompetanse retta mot havrommet og havromsteknologi	Sogn og Fjordane	100/0	1,6
Arena Innovasjon Torskfisk (AIT)	Industriell utvikling gjennom kompetansebygging i AIT	Nordland	100/0	2,0
Sum				16,9

* kun Mobilisering/forprosjekt

** 84 prosent innenfor distriktpolitisk virkeområde

Et av prosjektene (Kongsbergregionen) fikk først bevilgning i januar 2016

Resultater og effekter

Som tidligere nevnt er det p.t. litt tidlig å vurdere om tjenesten oppfyller de målsettinger som er satt til den. Foreløpig er det kun noen få kompetansetiltak som er igangsatt, og det vil ennå gå noe tid før det vil slå inn på bedriftenes mulighet til å nyttiggjøre seg denne.

Men fra de 17 prosjektene fra 2013 og 2014 utlysningen er det pr årsskifte 2015/2016 rapportert inn følgende:

Tilbud	Ferdig utviklet	Under utvikling
Etter- og videreutdanning (EVU)	6	11
Fagskoletilbud	3	1
Tilbud Høyere nivå	6	3

Ikke alle tilbud er igangsatt ennå, men tabellen viser at det allerede er utviklet 15 tilbud, og minst 15 er under utvikling.

Innovasjon Norge opplever fremdeles stor interesse for tjenesten, selv om noen av søkerne ikke faller inn under forutsetningen om at tiltakene omfatter bedrifter og ansatte innenfor det distriktpolitiske virkeområde. Noen av prosjektene er heller ikke forankret godt nok til at de anbefales støtte. Med begrenset ramme og med den distriktpolitiske forutsetningen har IN vært forsiktig med å markedsføre tjenesten i veldig stor grad. Samtidig er det drevet bevisst informasjon til relevante samarbeidspartnere og miljøer, for å gjøre tjenesten kjent.

Følgeevalueringen må også basere seg på erfaringer så langt og de tilbakemeldinger som er kommet. Men de vurderer at prosjektene fanger opp næringsmiljøenes behov og at de utgjør et godt supplement til virkemiddelporteføljen for øvrig. De framhever viktigheten av forankring både hos bedriftene, men særlig hos utdanningsinstitusjonen for å få til et godt utviklingsprosjekt. Dette har blitt særlig vektlagt i vurderingen av søknadene for 2015.

Flere av næringsmiljøene har framhevet positive erfaringer i samarbeidet med utdanningsinstitusjonene gjennom prosjektene. Det oppstår nye relasjoner og man ser hvordan de to miljøene kan spille på hverandre. Noen søker allerede om nye kompetanseutviklingsprosjekter, noen vurderer andre samarbeidsprosjekter og noen vurderer å danne en formell klynge. Igjen er det tidlig å se resultater av disse tilleggseffektene, men de indikerer at samarbeid om et prosjekt, raskt kan utvikle seg til andre aktiviteter.

Avvik

Som indikert tidligere ble 18,5 mill. kroner fra 2014 bevilgningen overført og fordelt i 2015. Videre ble et prosjekt som ble godkjent i 2015, først bevilget i 2016. Det medfører en overføring på 2 mill. kroner fra tilsagnet 2015 til 2016.

Støttende analyser

I tillegg til følgeevalueringen, rapporterer prosjektene på status og antall tilbud som utvikles. Dette er redegjort for tidligere. De fleste prosjektene ser ut til å være i rute, men noen er forsinket grunnet manglende involvering fra utdanningsinstitusjonene eller at drastiske endringer i sektoren krever konsolidering a prosjektene.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Hoveddelen av kostnadene er knyttet til timekostnader for ansvarlig kundefrådgiver for tjenesten samt regionale kundekontakter som bruker tid på mobilisering saksoppfølging.

Gjennomføringskostnader er i hovedsak knyttet til programsamlinger for prosjektene med mål om kunnskapsbygging, erfaringsdeling og nettverksbygging.

Kostnadene er inkludert i linjen Nettverk i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.7 Regional omstilling

Hovedmålet med omstillingsmidlene er å utvikle lønnsomme arbeidsplasser, sikre eksisterende arbeidsplasser, få en mer robust og variert næringsstruktur og styrke næringsutviklingsevnen.

Regional omstilling er en ekstraordinær ordning på inntil seks år og retter seg mot kommuner/områder med sårbar næringsstruktur eller svikt i næringsgrunnlaget. Områder med avgrenset arbeidsmarked og ensidig nærings- og sysselsettingsgrunnlag er mest sårbare for endringer i internasjonale og nasjonale rammevilkår og har en særlig stor utfordring når det gjelder omstilling og nyskaping. Kommunal- og moderniseringsdepartementet har gitt Innovasjon Norge rollen som Nasjonalt kompetansesenter for lokalt omstillingsarbeid.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Obligatoriske sluttevalueringer dokumenterer at Regional omstilling gir en merverdi til omstillingsarbeidet i kommuner og regioner. En erfaring er at omstillingsarbeid bør ha et langsiktig tidsperspektiv på inntil seks års varighet. Det gir nødvendig forutsigbarhet for næringslivet og ønskede resultater for programaktiviteten.

Innovasjon Norge har gjennomført en spørreundersøkelse hos samtlige 27 omstillingsorganisasjoner for å få en oversikt over oppnådde resultater i 2015. Av disse har 22 omstillingsområder svart, mens tre områder som ble avsluttet i løpet av 2015 er kommentert under støttende analyser og er ikke en del av tallmaterialet i undersøkelsen. Innovasjon Norge har kun registrert resultater fra prosjekter, hvor omstillingsorganisasjonen har bidratt finansielt eller på annen måte. I undersøkelsen har vi spurt om resultater så langt, inkl. 2015 og i 2015. I tillegg til målbare resultater i form av verdiskaping og arbeidsplasser, trekker omstillingsorganisasjonene fram følgende resultater som sentrale: Nettverksbygging mellom bedrifter og mellom bedrifter og det offentlige og kompetanseheving i næringslivet.

Videreutvikling

Erfaringer, metoder og målrettet arbeidsprosesser i omstillingsarbeidet er nødvendig for å oppnå gode resultater. Arbeidsprosessene er beskrevet og praktisert gjennom mange år. Det er vår vurdering at systematikken lar seg anvende til utfordringer som samfunnet står overfor på ulike måter. Den er, slik vi vurderer det, også velegnet for arbeid med målrettet næringsutvikling, omstilling av bransjer, sektorer, nettverk og næringsklynger.

Aktiviteter

Regional omstilling har hovedfokus på utvikling av næringslivet i omstillingsområdene gjennom bruk av verktøyene SMB Utvikling og Kompetanseprogram for handels- og servicenæringen. Disse skal bidra til å sikre og skap nye arbeidsplasser i eksisterende bedrifter, i tillegg til å skape nye bedrifter.

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd	5,5	5,9	5,5	29
Rådgivning/oppfølging	8,4	8,4	6,6	
Utviklings- og kompetansetiltak	2,6		2,7	

Regional omstilling hadde i 2015 en budsjettamme på 14 mill. kroner, inklusive 3 mill. kroner til medfinansiering av prosjekter i omstillingsområdene. Midtveis i 2015 så vi at behovet for støtte til prosjekter var større og fikk overført 2,5 mill. kroner fra 2014. Omstillingsmidler som gikk via KMD til fylkeskommunene og videre til kommunene var på 66 mill. kroner i 2015. I tillegg fikk Lierne kommune 15 mill. kroner i ekstraordinære fra KMD i 2015.

I 2015 ble det bevilget 5,5 mill. kroner fordelt på 29 tilsagn direkte til omstillings-kommunene. Midlene går til medfinansiering i forbindelse med bruk verktøyene som Innovasjon Norge tilbyr. I tillegg er det gitt ett tilsagn til Panda-gruppen. Bruken av midlene fordeler seg slik:

- Ni tilsagn til SMB Utvikling for å etablere til utviklingsprosjekter i bedriftene og bygge nettverk mellom bedrifter.
- To tilsagn til Kompetanseprogram for handels og servicebedrifter for å styrke lønnsomheten til deltakerbedriftene og etablere nettverk mellom bedriftene
- Seks tilsagn til gjennomføring av verktøyet Næringsvennlig kommune, hvor omstillingskommunene ser på forbedringstiltak for det lokale næringslivet.
- To tilsagn til verktøyet utviklingsanalyse i nye omstillingsområder. Målet med utviklingsanalysen er å beskrive omstillingskommunens konkurransefortrinn.
- To tilsagn for å planlegge arbeidet med næringsutvikling etter omstillingsperioden.
- Sju tilsagn til gjennomføring av verktøyet styreseminar for revisjon og rullering av omstillings- og handlingsplan.
- Ett tilsagn til Panda-gruppen som eies av fylkeskommunene for utvikling av en egen modul i analyseverktøyet Panda.

Innovasjon Norge har i 2015 brukt 2,7 mill. kroner til utviklings- og kompetansetiltak på følgende områder: Sluttevaluering av omstillingsprogram, Intro-kurs for omstillingsledelsen, programstatusvurdering, Omstillingskonferansen og Tilbakeblikk (årlig virksomhetsbrosjyre).

To utviklingsprosjekter har stått sentralt i 2015 og vil avsluttes 1. kvartal 2016: PANDA for Regional omstilling og et introduksjonskurs for fylkeskommunene.

PANDA er en økonomisk-demografisk modell for regionale analyser som er utviklet ved SINTEF og benyttes i 17 av landets fylkeskommuner i dag. Målet er at alle fylkeskommuner gjennomfører arbeidet med konsekvensanalysen på en bedre og enhetlig måte. Analysen skal bl.a. dokumentere situasjonen for næringslivet og sysselsettingen i det aktuelle området.

Resultater og effekter

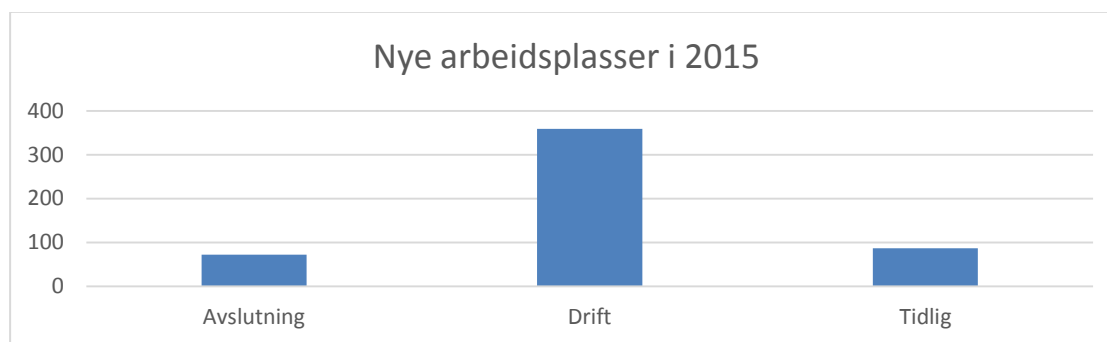
Regional omstilling er ikke en del av Innovasjon Norges ordinære kundeundersøkelse. Regional omstilling har derfor gjennomført en egen spørreundersøkelse på resultater og effekter hos omstillingsprogrammene. De tre avsluttede programmene Porsanger, Berlevåg og Hyllestad er ikke med i undersøkelsen, men kommentert under støttende evalueringer.

Resultater 2015:

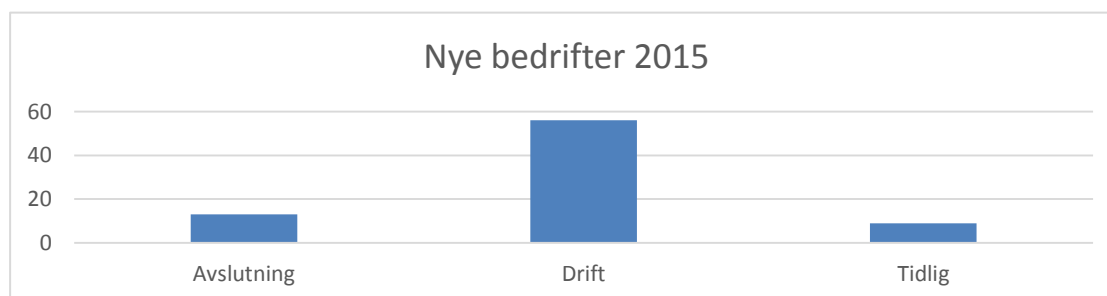
Nye arbeidspl inkl. 2015	Sikring arbeidspl. Inkl. 2015	Nye bedrifter inkl. 2015	Antall Kompetansehevende tiltak inkl. 2015	Antall Nettverk inkl. 2015	Antall Programrelaterte tiltak inkl. 2015
518	74	78	58	49	110

Resultater så langt av nåværende omstillingsområder:

Nye arbeidspl 2015	Sikring arbeidspl. 2015	Nye bedrifter 2015	Antall Kompetansehevende tiltak 2015	Antall Nettverk 2015	Antall Programrelaterte tiltak 2015
1204	382	304	157	117	316



Hvis vi sammenligner tallene med rapportering fra 2014 så er den største økningen innenfor nye arbeidsplasser. En årsak til dette er at nåværende portefølje av omstillingsområder består av flere områder i driftsfasen enn i 2014 (13 i driftsfasen i 2015 mot 9 i 2014). I tillegg har det kommet noen større etableringer i bl.a. Elverumsregionen og Mosseregionen som gir utslag på arbeidsplassresultatene. De øvrige resultatene ligger omtrent på fjorårets nivå.



Antallet nye bedrifter er omtrent det samme som for 2014, men fordelingen avviker ganske kraftig fra i fjor hvor de fleste nye bedriftene kom til i avslutningsfasen. En årsak er at tre prosjekter som har blitt avsluttet i 2015 ikke er tatt med i spørreundersøkelsen. En annen årsak er at flere av områdene nå er i driftsfasen sammenlignet med i fjor.

Avvik

I forbindelse med at tre personer i det Nasjonale kompetansesenteret gikk av med pensjon i løpet av første halvår 2015 bidro dette til at enkelte omstillingsområder fikk noe mindre oppfølging fra Innovasjon Norge. Dette ble løst fra høsten av når Innovasjon Norge gjennomførte en

organisasjonsendring hvor det ble økt spesialisering og medarbeidere som jobber innenfor Regional omstilling ble fordelt med oppfølgingsansvar i større regioner. Ressursbruken overfor omstillingsområdene videreføres på samme nivå som tidligere.

Støttende analyser

Innovasjon Norge initierer obligatoriske sluttevalueringer av avsluttede programmer.

Berlevåg hadde omstillingsstatus i perioden 2009 – 2014. Det ble det gjennomført en sluttevaluering våren 2015. Kommunen fikk omstillingsstatus med bakgrunn i en svært negativ nærings- og samfunnsutvikling over en lengre periode.

Målet for omstillingsarbeidet var å bidra til 20 nye arbeidsplasser. Omstillingsprogrammet har frem til nå bidratt til 65 nye arbeidsplasser, hvorav 38 innen fiskeri og havn, 21 innenfor leverandørindustrien og ni innenfor kultur og reiseliv. Det er registrert 26 nye AS og 18 enkeltpersons foretak i tillegg til sju foreninger hvor noen har kommersielle intensjoner. Befolkningen har vokst siste to år, etter flere års nedgang.

Trøndelag forskning og Utviklings analyse av omstillingsprogrammet er at det har bidratt til et mer robust næringsliv, og en bedre utviklingsevne i næringslivet. Innen reiseliv og kulturnæringer har omstillingsprogrammet ikke nådd målene om arbeidsplasser, men det har kommet i gang satsinger som kan gi langsiktige effekter om dette blir fulgt opp i det videre næringsutviklingsarbeidet.

Porsanger (PIU) har hatt omstillingsstatus i 2009 - 2014 på bakgrunn av at forsvaret over tid har trappet ned sin aktivitet i kommunen. Målet for omstillingsarbeidet i Porsanger var 15 nye arbeidsplasser hvert år i omstillingsperioden, i tillegg til å sikre 15 eksisterende arbeidsplasser hvert år. Satsingsområdene var: Kultur og opplevelseskommunen Porsanger, Energi og miljø og Primærnæringer.

DAMVADs analyse av omstillingsprogrammet er at Porsanger har gjort mye riktig i omstillingsperioden:

- Økt sysselsetting «Vi finner det samme mønsteret i utviklingen i ansatte i de næringene PIU har vært inne i, som i utviklingen i hele næringslivet. Utviklingen i Porsanger har vært noe mer positiv enn gjennomsnittet av sammenligningskommuner».
- Nyetableringer «Etableringsgraden i Porsanger har i hele perioden ligget noe høyere enn i referansekommunene. Men i 2012 økte nyetableringsgraden vesentlig. Også i 2014 var nyetableringen klart høyere enn tidligere».

Hyllestad hadde omstillingsstatus i perioden 2010 – 2015. Det ble det gjennomført en sluttevaluering i rundt årsskiftet 2015/2016.

Sentrale mål for omstillingsarbeidet i Hyllestad var å bidra til 40 nye arbeidsplasser og snu de negative befolkningsendringene. Omstillingsprogrammet har bidratt til vekst i arbeidsplasser men har ikke klart å oppnå befolkningsvekst. På slutten av omstillingsperioden ser det imidlertid ut til at nedgangen i folketallet har stoppet opp. Dette har sammenheng med at antall arbeidsplasser i Hyllestad har økt med om lag 50 i fra årsskiftet 2009/2010 til årsskiftet 2014/2015. På slutten av 2015 går imidlertid antall arbeidsplasser ned igjen pga. nedskjæringer ved Havyard.

Trøndelag Forskning og Utvikling analyse viser at omstillingsprogrammet har bidratt til bedre utviklingsevne i små og mellomstore bedrifter i Hyllestad. Dette gir en mindre sårbar næringsstruktur, men kommunen er fortsatt svært avhengig av utviklingen i Havyard. Omstillingsprogrammet har bidratt til å styrke kompetansen i det kommunale utviklingsapparatet, og

bidratt til langsiktige tilretteleggingsprosjekter som ved utløpet av omstillingsperioden kan gi positive nærings- og samfunnsutviklingseffekter.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Nasjonalt kompetansesenter hadde 1. halvår dedikerte personer på følgende distriktskontorer: Finnmark, Nordland, Troms, Nord-Trøndelag, Sogn og Fjordane, Hordaland og Rogaland. I tillegg var det tre personer på HK som ivaretar oppfølgingen av omstillingsområder på Østlandsområdet og utviklingsoppgaver. I 2. halvår har det etter omorganiseringen i Innovasjon Norge økt spesialiseringen på Regional omstilling og medført at det er to personer som ivaretar Nord-Norge, en for Midt-Norge, en for Vestlandet og to fra HK som følger opp fylkene i Østlandsområdet.

Se for øvrig tabell Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

Flere gode gründere (KMD: Øke antall lønnsomme etableringer)

4.7.2.8 Mentortjenesten for gründere

Mentortjenesten for gründere er en rådgivningstjeneste rettet mot gründerbedrifter i tidlig fase. Tradisjonelt har markedssvikten i den tidlige oppstartfasen vært knyttet til kapitalutfordringer, men ny kunnskap viser at det vel så mye er et kompetansegap som utgjør markedssvikten samt evnen til å tenke internasjonalt fra dag 1. Mentoreringen skal hjelpe daglig leder i en tidlig oppstartfase hvor strategiske valg skal tas og aktiviteter må prioriteres nøye. Mentoren skal ikke bistå i den daglige drift, men være en bidragsyter og pådriver i selve forretningsutviklingen. Tjenesten leveres i to versjoner avhengig av gründerbedriftens behov, Mentor I (inntil 30 timer) og Mentor II (inntil 100 timer). Tjenesten leveres hovedsakelig som et supplement til andre tjenester fra Innovasjon Norge, f.eks. etablererstilskudd og miljøteknologiordningen. Hvert distriktskontor har en «mentoransvarlig», men saksbehandling og oppfølging foretas av alle kundebehandlere.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Evaluering av tjenesten viser at gründerbedriftene har bedre forståelse og økt kunnskap om sentrale områder knyttet til bedriftsutviklingsprosessen. Med sentrale områder menes strategiutvikling, utvikling og forbedring av produkt, vare og tjeneste, utvikling av nettverk og salg og markedsføring. Evalueringen viser også at det særlig er de yngre bedriftene som oppgir at de har fått ny kunnskap eller økt forståelse på nye områder. Rapporten viser også at bedriftene har endret adferd knyttet til bedre ledelse og samarbeid med andre bedrifter som følge av mentoreringen.

Videreutvikling

Mentortjenesten blir svært godt mottatt av målgruppen og har stor etterspørsel. Tjenesten krever imidlertid mye administrasjon, noe som blant annet skyldes at fire ulike parter inngår i tjenesten, både gründeren selv, mentoren, kundeansvarlig på DK og koblingsansvarlig. I løpet av 2016 vil vi derfor vurdere om det finnes muligheter for å levere tjenesten på en mer kostnadseffektiv måte uten at det går på bekostning av kvaliteten. Vi vil også ytterligere se på muligheter for å gjøre tjenesten enda mer fleksibel og behovsorientert.

Aktiviteter

Alle distriktskontor har en mentoransvarlig, men søknad om tilskudd til mentor behandles av alle kundeansvarlige ved det enkelte kontor. Hver sak gjennomgår en relativt enkel saksbehandling, men tjenesten krever også veiledning og oppfølging. De eksterne miljøene (innleide koblere) kontakter gründer og foretar en behovsavklaring. Deretter leter de etter en passende mentor. Når gründer og mentor har første møte, deltar også den innleide kobleren. Koblerens oppgave er å sørge for at alle formaliteter er på plass, at avtale blir utformet og signert og de følger deretter opp mentoreringen frem til den avsluttes.

	Disponibel ramme i 2015 (i mill. kroner)	Forbruk 2015 (i mill. kroner)	Antall koblinger
Tilskudd til gründer (betaling til mentor)	10,5	9,4	223
Eksterne koblere (konsulenter)		5,5	
Innovasjon Norge gjennomføring	9,9	2,9	
Totalt til gjennomføring i 2015		8,4	
Totalt	20,4	17,8	

Resultater og effekter

En mentor kan være avgjørende for gründerbedriften i tidlig fase. Tilgang til en erfaren mentor gjør det enklere for gründerbedriften å ta de riktige strategiske valgene, prioritere riktige tiltak og følgelig komme raskere i gang med markedsintroduksjon og kommersialisering. Med den riktige mentor kan gründer få tilgang til både nettverk og kompetanse som ellers ville tatt lang tid å opparbeide. Det vises til Oxford Research rapport «Nok for de fleste, men lite for noen» for mer detaljert oversikt over resultater og effekter.

Avvik

Det er utfordrende for Innovasjon Norge å løpende kvalitetssikre de mentorene som tilbys. Kvaliteten på de innleide koblingsansvarliges mentornettverk er et avgjørende suksesskriterie, samt at de koblingsansvarlige evner å koble riktig mentor til gründerens behov, og at dette kan skje raskt.

Støttende analyser

«Nok for de fleste, men lite for noen», evaluering av Innovasjon Norges Mentortjeneste for gründerne juni – november 2014. Evalueringen viser at tjenesten treffer målgruppen, men at den bør legges opp mer fleksibelt mht. behov og følgelig omfang. Dette er forsøkt gjort i 2015, blant annet ved at tjenesten tilbys i to versjoner (Mentor I og II).

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Av det totale forbruket på 17,8 mill. kroner i 2015, er 9,4 mill. kroner (52 prosent) tildelte tilskudd til gründer. Dette tilskuddet bruker gründer til å betale mentor. De resterende 48 prosent har dekket betaling til de eksterne koblingsmiljøene med 32 prosent og interne gjennomføringskostnader i Innovasjon Norge med 16 prosent.

De eksterne koblerne honoreres med kr 12 000 (Mentor I) og kr 24 000 (Mentor II). I tillegg dekkes diverse kostnader knyttet til møter og ekstraarbeider som ikke omfattes av avtalen som er inngått rundt koblingsjobben. Et kobleroppdrag kan strekke seg opp til 18 måneder.

Kostnadene er inkludert i linjen Rådgivning i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.9 Kontordager og kurs for førstelinjetjenesten i kommunene

Med førstelinjen i kommunene menes den kommunale næringssetaten som tilbyr rådgivning til gründere og næringslivet forøvrig, eller selskap (for eksempel utviklingsselskap) som leverer denne tjenesten på vegne av en eller flere kommuner i sin region. Førstelinjen i kommunene er ofte det første kontaktpunktet for gründeren/gründerbedriften. Det er ønskelig med en god dialog og samarbeid mellom førstelinjen og Innovasjon Norge for å kunne gi et bedre, mer helhetlig og effektivt tilbud. Arbeidet med førstelinjen er ikke organisert som prosjekt, men som en ordinær del av distriktskontorenes satsing mot førstelinjen. Konkret gjelder dette kontordager ute i kommunene, temakvelder og kompetanseheving i form av mindre kurs. Innsatsen varierer fra fylke til fylke ut fra hvilken kapasitet man har til rådighet og behovet som eksisterer.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Bedre samarbeid og dialog mellom førstelinjen og Innovasjon Norge har flere effekter. På den ene siden effektivisering av virkemiddelapparatet når potensielle gründere får god og riktig informasjon om Innovasjon Norges tjenester. På den annen side bedre rådgivning i forhold til forretningsmessig potensiale når det første kontaktpunktet, som førstelinjen ofte er, har den nødvendige kompetanse og verktøy. Førstelinjearbeidet er verken prosjekt eller tjeneste i Innovasjon Norge, og det er ikke gjort noen konkret undersøkelse i førstelinjen om måloppnåelse. Resultater og effekter som rapporteres fra fylkene varierer naturlig nok etter hvilken innsats som legges ned.

Videreutvikling

I 2016 planlegges å invitere førstelinjen til Oslo Innovation Week og lage et eget opplegg for dem knyttet til dette arrangementet. Dette vil både gi kompetanseheving og nettverk, samtidig som det er en effektiv måte å organisere samlinger på, i og med at dette kan kombineres med annen kompetansepåfyll.

Aktiviteter

Kontordager innebærer at Innovasjon Norge er fysisk til stede i den aktuelle kommunen. I distriktene kan det være lang reisetid til miljøene ute. Det avholdes møter mellom gründer/bedrift og Innovasjon Norge/kommunen. Det skal legges vekt på at kontordager fremstår som et samarbeidsprosjekt mellom kommunen og Innovasjon Norge. Det er derfor 1. linjen som har ansvar for å organisere kontordagene og mobilisere til møtene.

I noen fylker arrangeres gründerkvelder hvor man samler deltakere fra flere regioner innen ett fylke, samt aktører som næringshager, kunnskapsparter mv. Arrangementet nyttes til å informere om Innovasjon Norges virkemidler og annen kompetansepåfyll. I Hedmark er det eksempelvis avholdt ca. 15 slike kvelder i 2015.

Det avholdes også nettverkssamlinger og temasamlinger hvor Innovasjon Norge, sammen med andre relevante aktører bidrar som forelesere på ulike tema. Nettverkssamlinger benyttes som arena for læring, informasjon og erfaringsutveksling.

Resultater og effekter

Vi har oppnådd bedre kvalitet på veiledningen gjennom tilførsel av relevant kompetanse og kunnskap om Innovasjon Norges virkemidler, prioriteringer mv i de fylker som satser på dette. Et konkret eksempel kan være Møre og Romsdal, som etter hvert har fått på plass en så kompetent førstelinje at de vurderer at faste kontordager ute er overflødige.

Avvik

Aktiviteten i 2015 har vært lavere enn tidligere år, dersom man ser landet under ett. Dette skyldes trolig omorganisering og omfordeling av oppgaver på distriktskontorene.

Det forventes at aktiviteten i 2016 blir mer tilnærmet et normalår.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.10 Global Entrepreneurship

For å bidra til at flere oppstartsbedrifter med vekstpotensial tenker stort og setter høye ambisjoner, har Innovasjon Norge de siste årene utviklet en portefølje av globale kompetanseprogrammer. Programmene gir mulighet for læring og trening i internasjonale markeder. Programmene, eller «lærings- og treningsarenaene», er samlet under tjenesten Global Entrepreneurship. Fellesnevneren er å lære internasjonal forretningsutvikling av noen av de beste markedene og miljøene i Norge og internasjonalt på innovasjon og entreprenørskap

Global Entrepreneurship består i dag av følgende programmer:

- Business Bootcamp i byer i Norge
- Tech incubator (TINC) i Silicon Valley
- Tech incubator (TINC) i Singapore
- Global Entrepreneurship Training (GET) ved Babson College i Boston
- Entrepreneurial Marketing i NYC
- Entrepreneurship in Emerging Markets i India
- Tech City Executive Accelerator (TEA) i London

Samlet vurdering av måloppnåelse

Mange gründere konsentrerer seg for mye om produkt og teknologi og er for lite opptatt av å finne sin forretningsmodell og tydeliggjøre sitt marked, noe som er avgjørende for å lykkes med vekst og å bli «investor ready». Med utgangspunkt i oppstartsbedriftenes særtrekk, bidrar Innovasjon Norge til å øke gründernes kompetanse på markeds- og forretningsutvikling, og dermed øke sjansen for at gode ideer blir til vekst- og levekraftige bedrifter, både hjemme og i internasjonale markeder.

Med bakgrunn i kundeevalueringer for de enkelte programmene våger vi påstanden om at våre internasjonale læringsarenaer bidrar til å skape flere gode gründere, flere globale gründere og gjøre det mer attraktivt å være gründer. Bedriftene sier selv at programmene får dem raskere ut i internasjonale markeder samt at de får bekreftet og avkreftet sine hypoteser og muligheter raskere. Mange av våre kunder sier at disse programmene har vært avgjørende for dem i å ta kloke beslutninger om vekst i internasjonale markeder og har stor effekt på deres økonomiske vekst. Dette treffer godt på Delmål 1 Flere Gode gründere, flere globale gründere og flere vekstkraftige gründere.

Totalt trente 202 deltakere fra 158 selskaper på internasjonal forretningsutvikling i de overnevnte programmene i 2015. Dette er en økning på 69 deltakere, ca. 49 prosent, fra 2014 (139). Antall

deltakende bedrifter har økt med 69, eller 77 prosent, fra 2014 (89). Dette har man klart ut fra et totalt budsjett på 8 mill. kroner for Global Entrepreneurship.

Alle bedrifter betaler en, ikke ubetydelig, avgift for sin deltakelse i programmene, samt sine egne reise- og oppholdskostnader. Man kan således anta at læringen, treningen og kompetansen de mottar gjennom et Global Entrepreneurship-program verdsettes høyt, og at Innovasjon Norge har etablert et godt rennommé som tilrettelegger for denne typen kompetanseheving blant norske gründere.

TINC Silicon Valley fikk en ekstra anerkjennelse i 2015, under den norske kåringen av Nordic Startup Awards, der programmet mottok prisen for «Best Accelerator».

Videreutvikling

Fokuset for 2016 vil være å forenkle og tydeliggjøre kommunikasjonen rundt porteføljen. Dette for at interne og eksterne lettere skal forstå hvilket program som er relevant for den enkelte bedrift. Dette vil lette arbeidet med mobilisering og rekruttering. Det vil også være viktig å skape en økt oppmerksomhet for porteføljen internt.

Det skal gjennomføres en pilot på et program for selskaper innen norsk mote, i Milano. Dette har vært planlagt siden 2014, og man planlegger å gjennomføre ett kull i løpet av våren 2016. Norsk mote har fått stor oppmerksomhet siste årene og mange av selskapene har etablert seg i internasjonale markeder, vi ser at vi kan styrke denne trenden i ennå større grad. Programmet gjøres i samarbeid med blant annen Oslos moteklynge – Norwegian Fashion Hub.

Til tross for en krevende ressursituasjon vil man forsøke å holde aktiviteten oppe på 2015-nivå i alle programmer.

Aktiviteter

Business Bootcamp

Business Bootcamp er et seks dagers program (3x2 dgr.), for unge oppstartsbedrifter med internasjonale ambisjoner. Business Bootcamp gjennomføres inntil 2 ganger per region (Nord, Midt, Vest, Sør, Øst) årlig. Programmet inkluderer intensive arbeidsøkter for å lære, og trene på, anvendelse av moderne verktøy og strategier for entreprenørskap, som gründerne kan bruke for å utvikle suksessrike produkter og gå inn i nye markeder. Gjennom arbeidsgrupper og hjemmeoppgaver får man brukt verktøyene direkte på sitt eget forretningskonsept, sine egne produkter og ovenfor kunder. Det legges opp til hyppig «pitch-trening» og muligheter for en rekke mentorsamtaler. Programmet ledes hver gang av en dyktig moderator som innehar dyp innsikt og kompetanse innen moderne entreprenørskap, med tung internasjonal erfaring og internasjonale perspektiver.

Business Bootcamp ble gjennomført i 9 kull i 2015. Et kull i Region Midt ble, av praktiske årsaker, utsatt fra desember 2015 til februar 2016. Totalt deltok 97 deltakere, gjennom 78 bedrifter.

TINC - Tech Incubator I Silicon Valley og Singapore

Tinc er et tre ukers akseleratorprogram rettet mot internasjonale markeder for at bedrifter blant annet skal få testet og validert sine produkter, etablert nettverk og finne mulige samarbeidspartnere. På TINC Asia får selskapene muligheten til å tilnærme seg det voksende, men svært fragmenterte markedet i Asia, med lavere risiko. På TINC i Silicon Valley deltar i tillegg noen svenske oppstartsselskaper som et ledd i et nordisk samarbeid, finansiert av svenske virkemidler.

TINC i Silicon Valley ble gjennomført i to kull i 2015, med totalt 24 deltakere i totalt 16 bedrifter. TINC Asia ble gjennomført i ett kull i 2015 med 7 deltakere i 7 bedrifter.

GET

GET (Global Entrepreneurship Training) er et 1 ukes akademisk program der fokus ligger på å løfte deltakerne «fra tech gründer til business-gründer». Dette er et lederprogram («mini-MBA»), levert av et av Bostons ledende universiteter, Babson College.

Babson College har et renommé som et av verdens ledende utdanningsinstitusjoner under emnet innovasjon og entreprenørskap. Under oppholdet mottar deltakerne læring og trening i sentrale temaer, som er vesentlige for å lede en ung vekstbedrift i en internasjonal satsing. Undervisningen og treningen blir ledet av erfarne akademikere, som også er suksessrike gründere og har bygget opp store bedrifter. Det legges opp til delingsdynamikk innad i gruppen under hele programmet, og muligheter for nettverksaktiviteter under oppholdet i Boston.

GET gjennomføres i ett kull årlig, og i 2015 deltok 26 deltakere i 25 bedrifter.

Entrepreneurial Marketing i NYC

Entrepreneurial Marketing er et 12 dagers program, gjennomført i New York, med fokus på salg og markedsføring., der lederne i gründerbedriftene/vekstbedriftene trenes i egenskaper, verktøy og tenkesett som er viktige når man skal merkevarebygge, markedsføre og selge produkter og tjenester i et moderne internasjonalt marked. Gjennom programmet går deltakerne gjennom undervisning, praktisk arbeid, mentor-rådgivning og nettverksaktiviteter.

New York er kanskje verdens episenter når det kommer til kommersiell tenkning, markedsføring og merkevarebygging. Her finner vi mange av verdens dyktigste markedsførere, PR-folk og reklamebyrå. New York har også en raskt voksende VC-industri, med enorme summer investert i oppstartsbedrifter.

I 2015 ble programmet gjennomført i to kull, med totalt 25 deltakere gjennom 18 bedrifter.

Entrepreneurship in Emerging Markets

Entrepreneurship in Emerging Markets retter seg mot gründerbedrifter med teknologi som kan være relevante i verdens raskest voksende markeder. Programmet ble gjennomført for første gang i 2015, og arrangeres over 8 dager i regi av Innovasjon Norges kontor i New Dehli.

Programmet gir en kombinasjon av trening, nettverksaktiviteter, erfaringsdeling og kunde-/brukerkontakt. Målet er å gi dypere innsikt i utfordringer og muligheter i disse hurtigvoksende økonomiene, og komplekse markedene. Dette for at deltakerne bedre skal forstå vesentlige demografiske aspekter og kulturelle ulikheter, for igjen å kunne identifisere målgrupper, spesifikke behov, og slik bli bedre forberedt på å drive business i disse markedene.

For det videre vurderes det å justere fokuset noe for hvilke bedrifter som deltar her; fra relativt modne gründerbedrifter, til noe yngre bedrifter. Dette fordi man ser at det kan være fordelaktig å skaffe seg den demografiske og kulturelle kompetansen enda tidligere i utviklingen av teknologien.

I 2015 deltok 9 personer i 6 bedrifter på programmet i India.

TEA – Tech City Executive Accelerator, London

TEA retter seg mot relativt modne tech-gründerbedrifter med globale vekstambisjoner. Programmet er videre noe spisset inn mot Fintech, ettersom dette feltet i særstilling preger gründer scenen og økosystemet i London.

Programmet søker å trene deltakernes evner innen disipliner som er viktige å mestre i en internasjonal vekststrategi. Herunder pr og kommunikasjon, salg og forhandlingstaktikk, forretningsmodellering m.m. Programmet holdes i Tech City, London, en av Europas største klynger for teknologibedrifter.

I 2015 ble det gjennomført ett kull med 14 deltakere gjennom 8 bedrifter på TEA i London.

Kompetanseprogrammene er en en til mange tjeneste som er meget verdifullt for selskapene i seg selv, men som også muliggjør nettopp å skape verdier for mange selskaper på en kostnadseffektiv måte. Kostnadmessig fordeler budsjettet på programmene seg slik:

Aktiviteter	Forbruk * (i mill. kroner)
Business Bootcamp	1,5
TINC SV	2,5
TINC Singapore	1,3
GET	1,0
Marketing i NYC	2,0**
Entrepreneurship in Emerging markets - India	0,5
TEA London	0,8
SUM	9,6

* Aktivitetene var budsjettert finansiert av NFD post 74 (8 mill. kroner) og KMD post 72 (4 mill. kroner)

** Marketing i NYC ble besluttet gjennomført i to kull i 2015, istedenfor ett.

Resultater og effekter

I 2015 har det vært en økning i antall bedrifter som har deltatt på programmer i utlandet: fra 62 i 2014 til 80 i 2015. Det har vært en spesiell stor økning på programmet Business Bootcamp som holdes på forskjellige lokasjoner rundt om i Norge. Antall bedrifter på Business Bootcamp i Norge gikk fra 26 til 78 bedrifter.

Global Entreprenørskapsprogrammene er ikke med i Kundeeffekt-undersøkelsen eller Service-undersøkelsen og det foreligger derfor ikke data på resultatindikatorerne. En planlagt ekstern evaluering av alle programmene i porteføljen ble igangsatt mot slutten av 2015, og vil trolig være klart før sommeren 2016.

Tilbakemelding fra gründerne som har deltatt viser følgende:

TINC Asia: "The TINC program has helped us to find and connect with the right people and most importantly, in the right way", OceanHub AS, Christian Teigland, CEO/Founder.

Nettkilde: <http://www.tu.no/karriere/2014/12/15/pa-tre-uker-skulle-norske-grundere-erobre-singapore.-slik-gikk-det>.

"I was impressed by the program being so specific on the Asian market and the practical and hands on way of working with startups", TapBookAuthor AS, Sondre Skaug Bjornebekk, CEO/Founder.

"You helped us dissect who we are as a company and introduced us to interesting people to help us find areas to expand into", Tinymesh AS, Olav Frengstad, CTO/Founding team.

TINC Silicon Valley: “The mentor network and the people that Innovation Norway Silicon Valley can put you in contact with is amazing and can speed up the process a lot, compare to going here on your own,” Feet.fm, Mathias Rygh, CEO/Founder

“TINC is a fantastic playground to meet potential customers, partners, investors and we got loads of insightful mentoring”, Zwipe AS, Susanne Hannestad, Executive Chairman.

GET (Global Entrepreneurship Training) Boston: «Å delta på GET2014 har vært både ekstremt viktig og enormt lærerikt for meg i min rolle som leder av en oppstartsbedrift. Som grunder har man god kompetanse på det nye produktet og en oppfatning av hvordan det nye produktet skal tilpasses det fremtidige markedet. Det er likevel viktig å få kompetanse på hvordan man kan få bedriften til å vokse, både i produksalg, ansatte og lønnsomhet mens markedet er i stadig endring! GET 2014 har gitt meg grunnsteinen i å bygge opp denne kompetansen for min bedrift. En stor takk til Innovasjon Norge som med GET-programmet virkelig har satt sammen et kursopplegg som løfter kompetansen og tryggheten til oppstartsbedriftene i Norge til det øverste internasjonale nivå.», Cybernetic Drilling Technologies AS, Gerhard Nygård CEO/Founder. <http://www.nyskapingsparken.no/cybernetic-drilling-technologies-pa-get/>.

Business Bootcamp: «Business Bootcamp har overgått all forventning. På de seks samlingene har vi gjennom en blanding av forelesninger og workshops fått et grunnlag til å bedre møte de utfordringene vi har i vårt daglige arbeid. Når jeg meldte meg på Business Bootcamp hadde jeg ikke noe presentasjonsmateriale for potensielle investorer. I dag, fire uker senere, er situasjonen en helt annen. Gjennom konstruktive tilbakemeldinger har jeg fått mulighet å spise investor-pitchen, og jeg føler meg nå godt rustet for veien videre. Terningkast: 6. Stort takk til Innovasjon Norge og Betafactory!», Sasan Mameghani, CEO, YardIntel.

Vi finner førøvrig ofte igjen deltakerbedrifter som vinnere eller finalister i forskjellige startup-kåringer og flere i kategoriene «In the spotlight» and «Next to watch» i <http://norwaystartupscene.com/>

Samarbeidspartnere som co-working spaces, inkubatorer og næringshager sender ofte sine selskaper på tjenestene og de ble nevnt flere ganger som viktige tilbud til gründere under «Drømmeløft» mobiliseringen gjennomført i 2015 samt under innspillsmøtene NFD hadde i forbindelse med Gründerplanen de lanserte i 2015. Programmene er også lokalisert i mange av byene som er «ranket» som topp entreprenørskaps hub's i internasjonal kåringen Global Ecosystem Startup Ranking: <http://blog.startupcompass.co/the-2015-global-startup-ecosystem-ranking-is-live>

Avvik

Målet var å ha 170 bedrifter på «trening» gjennom de globale kompetanseprogrammene i 2015. Vi endte på 158, og det utsatte Business Bootcamp-kullet i Region Midt er årsaken til at vi ikke nådde dette tallet.

Det var et mål for 2015 å tydeliggjøre kommunikasjonen og posisjoneringen rundt programmene. Dette krever overblikk og kapasitet, men man ser at noe av utviklingsarbeidet knyttet til porteføljen har lidd på grunn av kapasitetsutfordringer. Likevel har man klart, til dels, å forbedre posisjoneringen av programmene. Men det er fortsatt behov for en ytterligere forenkling av hvordan man kommuniserer programporteføljen, både internt og eksternt.

Støttende analyser

Det er fortsatt for få vekstselskaper i Norge og for få selskaper som går internasjonalt eller utvikler produkter og tjenester for et internasjonalt marked. Forskning viser at markedsorientering er en kritisk suksessfaktor for å lykkes med innovasjon og vekst⁹⁹ samt at bedrifter som har operert kun på hjemmemarkedet de første årene etter oppstart knapt har noen mulighet for å lykkes i en senere internasjonaliseringsprosess.¹⁰⁰ Det er derfor avgjørende å stimulere til at flere bedrifter retter fokus mot internasjonal tilstedeværelse og eksport selv i den tidligste fasen av bedriftens livssyklus for å lykkes med vekst i fremtiden.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Kompetanse i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.11 Verdiskapingsprogram for kulturnæringer

Hovedmålet med verdiskapingsprogrammet er økt profesjonalisering, innovasjon og kommersialisering i kulturnæringen. De langsiktige målsetningene er å bidra til økt verdiskaping og eksport i kulturnæringen, at flere aktører i kulturnæringen skal kunne leve av egen virksomhet og bidra til at flere attraktive lokalsamfunn og steder for innbyggere, arbeidskraft og bedrifter i hele landet. Innsatsen skal være rettet mot kulturgründere, vekstbedrifter og nyskapende næringsmiljøer med vekstpotensial. Arbeidet med å styrke kunnskapsgrunnet om kulturnæringene og fremme kultur som innovasjonsdriver står sentralt.

Med kulturnæringer mener vi bransjene musikk, film, foto og spill, tv og radio, arkitektur, design (inkl. mote), trykte medier, annonse og reklame, kulturarv og kunstnerisk virksomhet. Innovasjon Norges tjenester er kun rettet mot bedrifter og prosjekter som har en kommersiell målsetting. Det gjelder også denne satsingen.

Satsingen startet oktober 2013 og et samarbeid mellom Kulturrådet og Innovasjon Norge hvor målet er å utforske hvordan virkemiddelapparatet best kan fungere i samarbeid for utvikling av sterke kulturbedrifter. Fire virkemidler er valgt ut som satsingsområder: Kompetanseprogrammet Bygg Bedrift, Mentortjeneste, Bedriftsnettverk og Samlokalisering, hvor Innovasjon Norge har ansvar for de tre første, Kulturrådet for det siste.

I tillegg til oppdraget har vi initiert flere tiltak og aktiviteter:

- En til ti – web veileder for kulturbedrifter med 1-10 ansatte som blir lansert våren 2016, et samarbeid med Kulturrådet og Oslo Kommune.
- Creative Business Cup Norway – kåring av Norges beste kreative næring som er et samarbeid med CBC internasjonalt og 657 Oslo.
- Drømmeløftet for kulturell og kreativ næring som ble gjennomført 24. mars 2015, hvor næringen fikk muligheten til å gi innspill.
- FRAM Marked for musikk, som er et samarbeidsprosjekt mellom Music Norway og Innovasjon Norge.
- Spill ut i verden, et eksportprogram for spillbransjen som er et nyetablert samarbeid med Kulturdepartementet og Norsk Filminstitutt (10 mill. kroner totalt, 50 prosent KUD, 50 prosent Innovasjon Norge).

⁹⁹ Kilde: EU " Meeting the challenges of 2020" Report 2011/The Global Innovation 1000: How the Top Innovators Keep Winning

¹⁰⁰ Kilde: Analyse av oppstartsbedrifter 20.6.11 NIFU-NTNU-SINTEF

Samlet vurdering av måloppnåelse

Innen eksisterende ramme er det en ambisjon:

- Å styrke satsingen på flere gode KULTUR gründere
- Å styrke satsingen på flere vekstkraftige KULTUR bedrifter
- Å styrke satsingen på fler innovative KULTUR næringsmiljøer

Oslo Economics gjennomførte i august 2015 en evaluering av verdiskapingsprogrammet. Denne viser at satsingen etter allerede 1,5 år bidrar positivt til å nå målene.

Satsingen bidrar til *økt profesjonalisering* gjennom økt kompetanse og atferdsendring knyttet til forretningsmessig forhold som strategi, bedre organisering av arbeidsoppgaver og mer samarbeid med bedrifter og andre aktører.

- Videre bidrar satsingen positivt til *økt innovasjon*, noe som har sammenheng med økt kunnskap og økt samarbeid. For en stor andel av deltakerne har satsingen i stor grad bidratt til forbedring og utvikling av nye produkter og tjenester som er bedre tilpasset markedet og en bærekraftig forretningsmodell.
- I noe mindre grad bidrar satsingen til *økt kommersialisering*. Men en stor andel av deltakerne møtes nye kunder og nye markeder gjennom tiltakene. Hvorvidt dette vil materialisere seg i høyere omsetning og økt lønnsomhet vil først vise seg på lengre sikt. De som deltok i satsingen for mer enn et år siden rapporterer om større bidrag til omsetning og lønnsomhet enn de som nylig ar deltatt i et av tiltakene
- Blant utfordringene kulturnæringen står overfor gir verdiskapingsprogrammet et særlig *positivt bidrag til å redusere kompetanseutfordringen*. Satsingen gir i stor grad økt kommersiell og administrativ kompetanse, og samtlige tiltak bidrar positivt i denne retningen.
- Finansieringsutfordringen blir i mindre grad løst av satsingen slik tiltakene er utformet i dag. Det bør vurderes om det i noen tilfeller bør åpnes for å gi mer langsiktig støtte for å oppnå varige endringer og resultater.

Tabellen under viser i hvilken grad tiltakene bidrar til å løse utfordringene som var bakgrunn for satsingen (s. 42 i rapporten, link til rapport: <http://www.kulturradet.no/tverrfaglig/vis-artikkel/-/evaluering-av-regjeringens-satsing-pa-kulturnaeringer>).

	Bygg Bedrift (IN)	Mentortjeneste (IN)	Bedriftsnettverk (IN)	Støtteordning for samlokalisering (KR)
Kompetanseutfordringen	Stor	Moderat	Moderat	Moderat
Holdningsutfordringen	Moderat	Moderat	Liten	Moderat
Fra-prosjekt-til- bedriftsutfordringen	Moderat	Stor	Stor	Moderat
Finansieringsutfordringen	Liten	Liten	Moderat	Moderat
Frilansutfordringen	Moderat	Moderat	Stor	Stor

Videreutvikling

Potensialet for å få frem gode prosjekter er større enn det vi kan innfri, og det er størst behov for midler i sentrale strøk. Rammene tok slutt allerede i oktober. Beklageligvis har vi derfor måttet si nei til mange gode prosjekter.

Resultatene, erfaringene og behov i markedet tilsier at vi må satse videre på næringen, ikke minst for å kapitalisere på det fortrinnet som nå er skapt. Evalueringen viser at vi har satt inn riktige tiltak som bør videreføres. Dette gjelder spesielt kompetanseprogrammet Bygg Bedrift som har fortreffelige resultater og tilbakemeldinger. Det eksisterer heller ikke andre liknende tilbud som dekker behovet for denne type kompetanse.

Det er behov for flere *internasjonale tjenester* samt *etablering av et økosystem* for eksportmodne bedrifter. Vi initierte derfor Spill ut i verden, et helt nytt pilotprogram for spillbransjen. Her er potensialet for videreutvikling godt, både for å etablere dette som et fast tilbud, og utvide tilbudet til flere bransjer. Behovet for en mer langsiktig tankegang rundt Innovasjon Norges satsinger er viktig. Både erfaringene med og evalueringen av denne satsingen bekrefter at kulturnæringen har et stort potensial, og at vi fortsatt må ha økt fokus på næringen.

Aktiviteter

Vi går nå inn i det tredje året for satsingen og aktiviteten har vært høy i forhold til investeringen. Totalt har det fra oktober 2013 - des 2014 blitt innvilget 5,7 mill. kroner til kunder direkte gjennom kulturrammene. I 2015 er tallet 8,1 mill. kroner. Sett i forhold til satsing på andre næringer er dette en relativt beskjeden sum. I tillegg har satsingen hatt en utløsende effekt på tilgangen kulturgründere har til andre virkemiddel i Innovasjon Norge, mye på grunn av kompetanseheving og bransjekunnskap. Dette er en meget gledelig ringvirkning av satsingen. Under følger en kort beskrivelse av aktivitetene som er gjennomført for å nå målene. Gjennomgående er fokuset på kapital og kompetanse hånd i hånd.

Fordelt ramme 2015 KMD post 72 (N-KULT 787): 6,2 mill. kroner¹⁰¹

Aktiviteter KMD post 72	Årets ramme	Fordelt ramme	Antall tilsagn	Forbruk
Bygg Bedrift			4 (6 kurs)	0,9
Mentor			1	0,03
Bedriftsnettverk Forpro.			11	1,7
Bedriftsnettverk Hoved.			2	1,3
Fram Marked Musikk			1 (10 bedrifter)	1,0
Innvilget 2015			19	4,9
Rest				1,3

3,1 mill. kroner (14 tilsagn) har gått til prosjekter i distriktpolitisk virkeområde. De resterende fire prosjektene er gitt til Bygg Bedrift kompetanseprogram som ble organisert i Lillehammer, Tromsø, Mosjøen og Stavanger og som kommer bedrifter fra hele regionen til gode.

Fordelt ramme 2015 NFD post 71 (UT-KULT 1042): 8,5 mill. kroner

Aktiviteter NFD post 71	Årets ramme	Fordelt ramme	Antall tilsagn	Forbruk
Bygg Bedrift			4	0,6
Mentor			12	0,7
Bedriftsnettverk Forpro.			9	1,4
Bedriftsnettverk Hoved.			1	0,8
Innvilget 2015			26	3,5
Spill ut i verden 2016			RESERVERT 2016	-5,0

¹⁰¹ Inkl. Overførte midler fra 2014 (SOPP)

Av de 8,5 mill. kroner fra annullerte NFD post 71 fra tidligere år som er satt av til gjennomføring av Kulturnærings-satsingen i 2015, er 3,5 mill. kroner innvilget til mentor, bedriftsnettverk og Bygg Bedrift, mens 5 mill. kroner er reservert for å realisere NFDs bidrag til prosjektet «Spill ut i verden» i 2016, et samarbeidsprosjekt mellom KUD og Innovasjon Norge om utvikling av et eksportprogram for spill-næringen (annonsert aug. 2015). KUD bidrar med 5 mill. kroner.

Fordelingen mellom mentor og bedriftsnettverk er nokså likt fra i fjor. Hovedparten av mentortilskudd har blitt finansiert gjennom mentortjenesten, derfor er andelen som er finansiert gjennom kulturrammen såpass lav. Dette ansees som positivt. Det gledelige er at det er hele tre hovedprosjekt innen kultur, og strategien for arbeidet videre er å følge opp de forprosjektene som er godt etablert over til hovedprosjektfasen, hvis finansiering kommer på plass.

Det er gjennomført 10 Bygg Bedrift program i 2015 med 133 deltakende bedrifter. Bedriftene ga programmet god evaluering med gjennomsnittsscore 6 av 7 mulige. Disse ble gjennomført på Lillehammer, Tromsø, Mosjøen, Stavanger, Oslo, Kristiansand, Verdal/Trondheim, Porsgrunn, Bergen og Molde. I 2014 ble det gjennomført tre program med 34 bedrifter og snittscore på 6,3. Disse ble gjennomført på Sunndalsøra, Oslo og Drammen. Det er planlagt 12 program i samarbeid med 12 hubber rundt om i landet i 2016. Her er også finansieringen usikker.

Resultater og effekter

Oslo Economics evaluerte tjenesten i 2015, se under Samlet vurdering av måloppnåelse

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.12 Kvinner i næringslivet

Den integrerte satsingen «Kvinner i næringslivet» omfatter tiltak for mobilisering av kvinner i næringslivet gjennom Innovasjon Norges generelle tjenestetilbud. Gjennom vår kundedialog utfordres bedrifter og gründere på betydningen av bedre kjønnsmessig balanse, og i enkelte saker stiller vi krav om økt kvinneandel i ledelse og i styrer. Det rettes spesiell oppmerksomhet mot tjenester og sektorer med lav kvinneandel.

Vi gjennomførte i 2015 kun et tilbud som var rettet kun mot kvinner, Ledermentor, som ble avsluttet i november samme år. Vi drifter fremdeles Styrekandidatbasen, styrekandidater.no. Her er det registrert i underkant av 2 500 profiler med rundt halvparten er kvinner. Prisen «Årets Gründerkvinne» som nå er døpt om til «Female Entrepreneur» er også en del av kvinnesatsingen. Navnet på prisen ble endret for å øke fokuset på at internasjonalisering er viktig for vekst.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Det overordnede målet er å bidra til økt verdiskaping og innovasjon gjennom å styrke kvinners deltakelse og posisjon i næringslivet - som gründere, i ledelse og i styrer. Satsingen skal både bidra til å nå målet om flere gode gründer og flere vekstkraftige bedrifter.

Vi opplever at en integrert satsning gir bedre effekt enn egne kvinnerettede tiltak i de aller fleste tilfeller. Samtidig ser vi behov for å gi økt oppmerksomhet rundt viktigheten av kvinnelig vekstgründerkap gjennom målrettede arrangementer som Female Entrepreneur (tidligere Årets Gründerkvinne). Et kontinuerlig sterkt fokus på kvinneandelen er viktig for å opprettholde målet om

en god kjønnsbalanse og muliggjøre at næringslivet tar i bruk alle kompetente ressurser. Forskning viser at en slik kjønnsbalanse er viktig for verdiskapingen.^{102 103}

Videreutvikling

I 2016 vil vi vurdere om vi skal sette inn nye tiltak rettet mot kvinner og hvor vidt vi skal endre praksis på registreringen av prosjektene våre. Registreringen av kvinnerettede prosjekter har vist seg å være en noe upresis indikator på hvor mange kvinner som bruker ordningene våre. Vi har derfor sett behovet for å finne en bedre måte å registrere kvinnene våre på, og vurderer å integrere andre typer beregninger. En mulig løsning er å operasjonalisere SSBs definisjon på kvinnelig og mannlig gründer. I den nye digitale løsningen til Innovasjon Norge vil vi registrere kjønn på søknader til Etablerertilskudd fase 1.

Aktiviteter

Innovasjon Norge registrerer bevilgninger som «kvinnerettet» etter samme kriterier som tidligere. I 2015 ble det bevilget 1,86 mrd. kroner til kvinnerettede prosjekter som tilsvarer en andel på 27 prosent. Dette er en klar oppgang fra 19 prosent i 2007, men en nedgang fra 32 prosent i 2014.

Det ble brukt rundt 8 mill. kroner¹⁰⁴ til særskilte tiltak i 2015. Det er samme sum som i 2014. Disse midlene har gått til finansiering av Kvinnedagen 2015, Ledermentorprogrammet, Female Future i regi av NHO, KAN-programmet i regi av Ungt Entreprenørskap Norge, Mobilisering til entreprenørskap og gjennomføringskostnader.

I stedet for å arrangere Årets gründerkvinne, markerte vi kvinnedagen 8. mars med et stort arrangement der den nye generasjonen unge kvinner sto i fokus. Dette arrangementet var et samarbeid med Nærings- og fiskeridepartementet og Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet.

Vi vurderer unge kvinner og studenter som en særlig relevant målgruppe for å forsterke kvinners deltakelse og posisjon i næringslivet. Gründercampen Emax Norge ble arrangert for fjerde gang i 2015 og er et entreprenørskapstiltak som retter seg mot både kvinner og menn mellom 18-25 år fra hele landet. Formålet med arrangementet er å være en arena for nettverksbygging, læring og inspirasjon for unge, ambisiøse gründerspirer. Kvinneandelen på Emax Norge var rekordhøy i 2015 med hele 49 prosent. Det var også en sterk økning av flerkulturelle kvinner med samme år, med ni prosent mot kun en prosent i oppstartsåret 2012.

Resultater og effekter

Tilskudd og lån til kvinnerettede prosjekter hos Innovasjon Norge har vært fallende de siste årene. Dette er en utvikling som ikke er ønskelig. Et vekstkraftig næringsliv er avhengig av å ta i bruk alle kompetente ressurser, og er spesielt viktig i den omstillingsfasen Norge er i nå.

At den totale andelen kvinnerettede prosjekter gikk ned med fem prosent fra 2014 til 2015 kan ha sammenheng med den generelle økonomiske situasjonen i Norge med økende arbeidsledighet, koblet med et stort antall gründerprosjekter og omstillingsprosjekter som kommer ut av de berørte næringene (for eksempel olje gass næringen). På Sør-Vestlandet kan det kanskje spille inn at det er flere menn enn kvinner som kommer ut av oljerelaterte næringer. 90 prosent av veksten i helt ledige

¹⁰² Why diversity matters, Vivian Hunt, Dennis Layton, and Sara Prince, McKinsey & Company 2015
Is Gender Diversity Profitable? Evidence from a Global Survey. Marcus Noland, Tyler Moran & Barbara Kotschwar, Peterson Institute for International Economics 2016

¹⁰³ <http://qz.com/612086/huge-study-find-that-companies-with-more-women-leaders-are-more-profitable/>

¹⁰⁴ Finansiert over budsjettposter fra NFD og KMD

siste år, står menn for, ifølge NAV¹⁰⁵. Samtidig kan det interne fokus i Innovasjon Norge være noe redusert i 2015 som følge av omstilling og nedbemanning.

Den negative utviklingen vil følges opp gjennom 2016. Kvinner er fortsatt en prioritert målgruppe i Innovasjon Norge, og en viktig kompetanseressurs for norsk næringsliv, både i dag og i fremtiden. Vi vil i tiden framover jobbe målrettet for å øke kvinneandelen i vekstprosjektene. Vi vil også se på hvilke nye tiltak som kan igangsettes for økt verdiskaping og innovasjon gjennom å styrke kvinners deltakelse og posisjon i næringslivet.

Avvik

Årets gründerkvinne ble ikke arrangert i 2015. Årsaken var et ønske om å flytte kåringen fra november til 8. mars, og det var hensiktsmessig å utsette til 2016 for å ikke legge kåringene for nært hverandre. Planleggingen av den neste kåringen startet i 2015 og navnet ble endret fra Årets Gründerkvinne til Female Entrepreneur for å signalisere at internasjonalt potensial er viktig for suksess. I stedet for en regional modell med regionale kåringen, arrangerer vi nå en stor nasjonal kåring – et grep som har vist seg svært vellykket med rekordstor økning i antall søkere. Kriteriene er også endret med større vekt på bærekraft og internasjonalt potensial og mindre vekt på omsetning. Målet med Female Entrepreneur er å profilere kvinner som vekstgründere, og å bruke disse som gode rollemodeller for å inspirere og mobilisere flere kvinner til vekst internasjonalt.

Ledermentor for kvinner ble avsluttet 2015. Tilbudet som har eksistert siden 2001, ble evaluert høsten 2015 av en student på Agder Universitet. Det har vist seg å ikke treffe godt nok med sin hovedmålsetning om å få flere kvinner inn i ledende posisjoner. Vi skal derfor se på om det er andre ordninger som kan treffe bedre.

Støttende analyser

Norge har relativt lav kvinneandel blant gründere, ca. 30 prosent (aksjeselskap og enkeltpersonforetak, SSB 2013). Basert på dette rettes mest mot delmålet: Flere gode gründere. Vi vil dessuten fortsette arbeidet med å integrere kvinneperspektivet i alle våre tilbud. Mye tyder på at en målrettet, integrert tilnærming er mest hensiktsmessig og at det er i tråd med den generelle samfunnsutviklingen og næringsutviklingen at alle tilbud rettes både mot kvinner og menn. Vår vurdering er derfor at vi i fremtiden ikke lenger har egne tjenester rettet kun mot kvinner.

Det er en målsetting å øke kvinneandelen blant gründere og da særlig for vekstgründere. Måloppnåelsen her er avhengig av mange forhold i samfunnsutviklingen, holdninger og politikkutforming. Innovasjon Norge arbeider primært med gründere som er i gang med oppstart og videreutvikling av bedriften. Vi vil her videreføre og forsterke arbeidet med å synliggjøre gode kvinnelige rollemodeller, og herunder synliggjøre at også gode kvinnegründere kan få tilgang til finansiering og kompetanse fra Innovasjon Norge. Dette kan være en viktig kilde til motivasjon og inspirasjon for andre kvinnegründere med vekstpotensial. Innovasjon Norge mener derfor det er viktig å videreføre prisen Årets gründerkvinne (nå kalt Female Entrepreneur).

Vi er også i dialog med SSB for å få informasjon om karakteristikk og utviklingsløp for bedrifter med kvinnelige gründere og/eller gründere med innvandrere bakgrunn. Dette for å kunne jobbe enda mer effektivt med satsningen og forstå deres utviklingsløp samt hindringer for vekst bedre og innrette tiltak deretter. Og ikke minst som viktig fakta til samfunnsdebatten om kvinner i næringslivet.

DNB rapporten «En million ideer» påpeker også viktigheten av å «heie» spesielt på kvinner som statistisk sett har flere enkeltpersonforetak enn AS og dermed vekstselskaper enn menn¹⁰⁶.

¹⁰⁵ <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Statistikk/Arbeidssokere+og+stillinger+-+statistikk/Helt+ledige>

¹⁰⁶ <https://www.dnb.no/bedrift/nyheter/en-million-drommer.html?WT.ac=Tema+grunder-rapport-v1>

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.13 Profilering og mobilisering til entreprenørskap Pilotprosjektet forretningsengler

Innovasjon Norge har pilotert et program med hensikt å utvikle og teste et kompetansetilbud for forretningsengler, og potensielle forretningsengler i distriktene. Målet har vært å mobilisere flere forretningsengler gjennom å styrke sin kompetanse på internasjonal forretningsutvikling for å dele den med gründeren. Samtidig har det blitt lagt til rette for å investere i oppstartsbedrifter i tidlig fase, sammen med offentlig kapital eller alene gjennom pilotprosjektet «Vekstkapital».

De tre mest folkerike steder i fylkene i Nord-Norge ble valgt ut som fokusområder. I Finnmark er dette Alta, Hammerfest og Kirkenes. I Troms er dette Tromsø, Harstad og Finnsnes. I Nordland har de valgt ut Bodø, Mo i Rana og Narvik. I tillegg til dette har de kartlagt flere byer i Nord-Norge hvor man kan gjøre liknende initiativ.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Tilbakemeldingene gitt gjennom piloteringen viser at dette er noe mange er opptatt av og ønsker å være med på videre. Samtidig så vi at flere følte at de ikke har den rette kompetansen i forhold til å investere i oppstartsbedrifter. Evalueringen av piloten sier blant annet at det bør «bygges opp et kompetanseutviklingsprogram for forretningsengler og gründerere».

Aktiviteter

I løpet av pilotprogrammet ble det gjennomført en forstudie ved Picasso AS v/Knut Eidissen for å gjennomføre dette. Målet for forstudien var å kartlegge mulige forretningsengler som det vil være strategisk viktig å få med seg på et tidlig stadium i prosessen. Et annet viktig element var å lage et grunnlag for «innsalg» til potensielle engler.

Resultater og effekter

Oppstartsbedrifter sitter med relevante og tidsaktuelle idéer på differensierte utviklingsnivå og med et interessant markedspotensial. Etablerte bedrifter er i tilsvarende situasjon hvor utvikling av ideer, produkter og knoppskyting er utfordrende og hvor behovet for bistand er til stede. Samlet for disse er at de erkjenner at kapital og kompetanse er begrensende faktorer for at de skal lykkes i sine kommersialiseringer og at de trenger bistand.

Resultatet av forstudien og forprosjektet er at det nå stiftes et selskap, Business Angels North. Business Angels North AS skal kartlegge, organisere og etablere et nettverk av BA i Nord-Norge som på eget initiativ, eller på forespørsel fra gründerne og bedrifter, engasjerer seg gjennom styreverv, kompetanseoverføring, operativ drift og kapitaltilførsel m.m. for å skape vekst og utvikling i landsdelen.

Selskapet har sendt inn søknad til Innovasjon Norge om finansiell støtte til denne etableringen.

Avvik

Ingen avvik å rapportere.

Støttende analyser

Potensialet av bedrifter i Nord-Norge som er aktuelle investeringsobjekter for forretningsengler, anslås til 200-250 bedrifter. Geografisk vil majoriteten av disse bedriftene dekkes inn av de 14 byene som er nevnt ovenfor, det utelukker ikke øvrige byer og tettsteder i landsdelen. Hovedkriterier

for valg av samarbeidsbedrifter er at de ligger innenfor vekst- og fremtidsnæringer i landsdelen, inkludert nye næringer, basert på gründere og bedrifter med relevante, tidsaktuelle utfordringer og bransjebredde.

Investeringskapital er tilgjengelig, men utfordringen ligger i å skaffe tilveie risikabel vekstkapital for gründere og bedrifter i tidlig- og utviklingsfase. Denne fasen defineres som «dødens dal». Det er i denne fasen Forretningsengler bør engasjere seg primært.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Nettverk i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.14 Pilot for vekstkapital (Akseleratorprogrammet)

Innovasjon Norge Troms har gjennomført et 1-årig pilotprogram hvor utvalgte gründerbedrifter med vilje og evne til internasjonal vekst har fått tilført kompetanse/rådgivningstjenester og kapital som tilskudd fra Innovasjon Norge sammen med privat kapital.

Bedriftene har vært i kommersialiseringsfasen, hatt et stort vekstpotensial, tilhørt et innovasjons-/gründermiljø og hatt med seg en privat investor som har tilført bedriften kapital tilsvarende minimum 20 prosent av tilskuddsbeløpet fra Innovasjon Norge.

Bedriftene har hatt tett oppfølging fra innovasjons-/gründermiljø og Innovasjon Norge gjennom pilotprogrammet. Pilotprogrammet fikk navnet «Akseleratorprogrammet», en akselerator tilfører både kompetanse, nettverk og kapital.

Akseleratorprogrammet finansieres med overførte midler fra tidligere år.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Akseleratorprogrammet har vist seg å være et godt program og et egnet virkemiddel for å utløse mer privat kapital. Kjernen var å teste ut hvordan Innovasjon Norge kunne utløse mer vekstkapital for denne type bedrifter utover ordinært etablerertilskudd. Vi ser at privat investor legger mer på bordet når Innovasjon Norge er inne og matcher. I tillegg er det svært positiv med incentivet om forretningsmodellering og oppfølging. Det er svært attraktiv for investor at bedriften kvalitetssirkels å følges opp da vi setter sammen alle Innovasjon Norges tjenester og skreddersyr programmet opp mot bedriftenes behov – det gir en god kvalitetssikring både ovenfor oss, gründer og investor.

Målbar effekt av bevilgningene som er gjort er foreløpig tidlig å si noe om, men tilbakemeldinger er utelukkende positiv både fra gründere, bedrifter og investorer.

Aktiviteter

Innovasjon Norge Troms holdt i startfasen av prosjektet informasjonsmøter med aktuelle innovasjons-/gründermiljø i hele fylket, herunder FLOW, Halti næringshage, NorInnova, Senja Næringshage, Intek (industriutvikling og innovasjon i Lyngen) og Kunnskapsparken i Harstad (KUPA). De har lokalkunnskap på hvilke kandidater som kunne være aktuelle for piloten og har vært viktige samarbeidspartnere i prosjektet. bakgrunn av disse møtene kom de med forslag på aktuelle bedrifter som deretter var oppe til vurdering av Innovasjon Norge.

Innovasjon Norge Troms var i jevnlig dialog med innovasjons-/gründermiljøene og fikk løpende forslag på gründer bedrifter som kunne passet inn i programmet. Aktuelle bedrifter til programmet leverte søknad gjennom dialog og oppfordring fra Innovasjon Norge. De bedriftene som falt utenfor

målgruppen til programmet fikk oppfølging i forhold til andre tilskudd/tjenester hos Innovasjon Norge. Det har blitt holdt to samlinger for gründerne i programmet, næringshager, KUPA og FLOW.

Resultater og effekter

Dette har vært en pilot, men bedriftene har gitt gode tilbakemeldinger så langt.

«For oss hjalp programmet med å løse investorkapital. Det var vesentlig lettere å få kapital når Innovasjon Norge er inne. Det er også lett å jobbe med Innovasjon Norge, de hjalp oss å være mer markedsorientert. Kravet om milepælsplanen hjalp veldig på»

«Deltakelsen i programmet ga bedriften mye motivasjon. Vi ble mer strukturert og seriøs. Dette ga oss muligheten til å vokse samt at det ga oss mange nye muligheter».

Ti selskaper mottok støtte gjennom akseleratorprogrammet:

Bedrift:	Beløp (i mill. kroner):
Superplus AS	0,8
Scale Protection AS	1,2
Joubel AS	1,2
Resight AS	1,2
Optisys AS	1,0
Filmgrail AS	0,8
Ascent Geophysical AS	1,4
Incine-Tec AS	1,5
Go - Time AS	1,0
Fabelfjord AS	0,5
SUM	10,6

Avvik

Ingen avvik å rapportere.

Støttende analyser

Potensialet av bedrifter i Nord-Norge som er aktuelle investeringsobjekter for forretningsengler, anslås til 200-250 bedrifter. Geografisk vil majoriteten av disse bedriftene dekkes inn av de 14 byene som er nevnt ovenfor, det utelukker ikke øvrige byer og tettsteder i landsdelen. Hovedkriteria for valg av samarbeidsbedrifter er at de ligger innenfor vekst- og fremtidsnæringer i landsdelen, inkludert nye næringer, basert på gründere og bedrifter med relevante, tidsaktuelle utfordringer og bransjebredde.

Investeringskapital er tilgjengelig, men utfordringen ligger i å skaffe tilveie risikabel vekstkapital for gründere og bedrifter i tidlig- og utviklingsfase. Denne fasen defineres som «dødens dal». Det er i denne fasen Forretningsengler bør engasjere seg primært.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Kostnadene er inkludert i linjen Nettverk i tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel for Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

4.7.2.15 Pilotprosjekt flerkulturelle verdiskapere og innovasjonsnettverk (innvandrere)

Innovasjon Norge har, på vegne av KMD, hatt oppdrag knyttet til målgruppen innvandrere siden 2013, da handlingsplanen «Vi trenger innvandrernes kompetanse» ble lansert. Planen eies av Barne og Likestillings Departementet og utløper i 2016. Som en del av denne planen ble prosjektene «Flerkulturelle verdiskapere», «Flerkulturelle verdinettverk» og «BYKS» levert tidlig i planperioden (2013/14).

I oppdragsbrev fra KMD for 2015 var oppdraget mot innvandrere tredelt;

- prøve ut flere arbeidsmetoder og tilnærminger for bedre å nå frem til målgruppen innvandrere,
- gjøre en særskilt innsats for å få flere med innvandrerbakgrunn blant søkerne
- legge vekt på innvandrernes potensiale i arbeidet med kompetansebygging i førstelinjetjenesten i kommunene.

Pilotprosjektet finansieres med overførte midler fra tidligere år.

I 2015 har Innovasjon Norge planlagt og gjennomført forstudier for to pilotprosjekter som har som overordnet mål å se på arbeidsmetoder og tilnærminger for bedre å nå frem til innvandrere. Det skal prøves ut en tilpasset mentorordning for innvandreretablerere med hovedfokus på distriktskommuner i Rogaland. Prosjektet skal både kartlegge hvordan man kan tilby selve mentortjenesten, hvilket innhold tjenesten skal ha, og hvordan den kan leveres gjennom et formelt samarbeid med aktører i kommunenes førstelinje.

Det andre pilotprosjektet skal gjennomføres i Finnmark og har samme overordnede mål. I dette prosjektet skal det prøves ut hvordan ulike aktører som har virkemidler og ressurser kan samarbeide bedre for å nå frem til målgruppen, kartlegge potensiale for entreprenørskap og mangfold og finne metoder for å ta dette bedre i bruk.

Det er også utviklet og levert kurs/workshops for førstelinjen hvor innvandrernes potensiale som etablerere er tema. Det er til sammen levert fem kurs/workshops.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Tiltakene som det har vært arbeidet med fra planperioden startet og i 2015 har samlet sett gitt ny innsikt i problemstillinger og utfordringer knyttet til målgruppen. Tiltakene rettet mot førstelinjen har lyktes i å skape oppmerksomhet rundt innvandrernes potensiale som etablerere. Piloter som skal gjennomføres i 2016 har fått på plass samarbeid med ulike lokale aktører som arbeider mot samme målgruppe. I tillegg har Innovasjon Norge registrert en betydelig økning av deltakere med flerkulturell bakgrunn i programmet Emax i 2015.

Videreutvikling

Målgruppen innvandrere er en kompleks og sammensatt gruppe med ulik kultur- og kompetansebakgrunn. Det er også en usikkerhet rundt begrepsbruken og hvor fokuset skal være; innvandrere generelt som har tilleggsutfordringer knyttet til sin innvandrerbakgrunn, større innslag av innvandrereide vekstbedrifter og/eller flerkulturell bakgrunn som bidrag til mangfold og innovasjon i næringslivet. Målsettingen for området må spisses og klargjøres.

I tillegg har vi i 2016 fått et eget oppdrag i forhold til denne målgruppen i NFDs gründerplan. Ulike oppdrag og målsettinger må sees i sammenheng for å kunne oppnå effektive resultater.

Aktiviteter

Det er gjennomført til sammen fem kurs/workshops for førstelinjen i kommunene. Disse planlegges og gjennomføres av Innovasjon Norges hovedkontor, mens rekruttering, markedsføring og praktisk

tilrettelegging er distriktskontorenes ansvar. Innovasjon Norge har innledet et samarbeid med Flerkulturelt Etablerersenter i Groruddalen om det faglige innholdet. Innholdet er justert og videreutviklet underveis, i tråd med tilbakemeldinger fra kursdeltakere.

Det er planlagt og gjennomført forstudie for to pilotprosjekter; Tilpasset mentor for innvandrere etablerere (Rogaland) og Bedre bruk av innvandrernes kompetanse (Finnmark). Disse prosjektene vil bli gjennomført i 2016.

Resultater og effekter

Høyere bevissthet om innvandrernes særlige utfordringer og potensiale, og kunnskap om flerkulturell kommunikasjon skal gjøre førstelinjen bedre rustet til å gi god veiledning til mennesker med ulik kultur og kompetansebakgrunn. Kurs/workshops er ikke lagt opp som «etablereropplæring» men har i stede fokus på tema som det å bygge selvtillit og en god plattform for innvandrere etablereren.

Avvik

Som en følge av omorganisering og nedbemanning har ansvaret for oppgavene blitt flyttet. Det har ikke vært tilstrekkelig kapasitet til å gjøre en større innsats på området. Selv om det er registrert flere deltakere med flerkulturell bakgrunn i enkeltprogram, har det ikke vært satt i verk spesielle tiltak for å få flere med innvandrerbakgrunn blant søkerne. I dag føres det ikke statistikk over etnisk bakgrunn til de som søker Innovasjon Norges tjenester. Innvandrere er en kompleks og sammensatt gruppe og det er vanskelig å finne en hensiktsmessig definisjon for hva som skal registreres.

Støttende analyser

Forsøksvirksomhet viser at innvandrere etablerere har utfordringer knyttet til norsk språk, kunnskap om lover og regler knyttet til etablering av virksomhet, kunnskap om samspill mellom myndigheter og næringsliv og forståelse av norsk bedriftskultur, BLD handlingsplan «Vi trenger innvandrernes kompetanse», 2013-16. «Derfor blir vi her», NIBR rapport 2012:5. «Dei nye hendende – offentlig sektor i møte med arbeidsinnvandrerne», Møreforskning rapport 22/2011.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

Analyser og profilering

I tråd med oppdragsbrev mv er det avsatt midler til gjennomføring av evalueringer og kunde effekt undersøkelser.

5 RAPPORTERING AV MIDLER FRA LMD

5.1 Introduksjon

De overordnede målene for landbruks- og matpolitikken er matsikkerhet, landbruk over hele landet, økt verdiskaping og bærekraftig landbruk. Midlene til landbruket som forvaltes av Innovasjon Norge er stilt til disposisjon gjennom jordbruksforhandlingene, reindriftsavtalen og statsbudsjettet og skal bidra til å styrke økonomien i næringen. I juni 2015 la Landbruks- og matdepartementet fram Stortingsmelding nr. 31 (2014-2015) «Garden som ressurs – markedet som mål. Vekst og gründerskap innan landbruksbaserte næringer». I denne meldingen legges det ekstra vekt på behovet for utvikling av ny næringsvirksomhet i tilknytning til gården.

Til landbrukssektoren har Innovasjon Norge tilskudd og lån. Prosjektene som finansieres omfatter investeringer i produksjonsanlegg for tradisjonelt landbruk, tilleggsnæringer på gården, bioenergi og utviklingsprosjekter innenfor lokalmat, reiseliv, trebasert industri og bioraffinering. Prosjekter innenfor tradisjonelt landbruk og bioenergi er i hovedsak knyttet til vekst i eksisterende bedrifter og rapporteres derfor under delmål 2, mens midlene til investering og utvikling av tilleggsnæringer rapporteres under delmål 1.

Landbruksbaserte bedrifter som vil utvikle noe nytt i med utgangspunkt i landbrukseiendommen har ofte tradisjonell landbruksbedrift i bunnen. For eksempel har de fleste som starter med osteproduksjon allerede melkeproduksjon som basis. Derfor har gründerskap ofte en litt annen form i landbruket enn i andre næringer. Hovedregelen for en gründerbedrift innenfor landbruket er at det startes ny tilleggsnæring på gården som utfyller den tradisjonelle gårdsdriften og bidrar til økt verdiskaping og lønnsomhet.

Prosjekter innenfor tradisjonelt landbruk er i stor grad investeringer knyttet til modernisering av gårdsdriften som bidrar til økt produktivitet og effektivitet. Bruk av ny teknologi, for eksempel melkeroboter, står sentralt i denne moderniseringen. Prosjekter til tilleggsnæring er i stor grad knyttet til økt verdiskaping med utgangspunkt i gårdens ressurser for eksempel foredling av lokalmat, bygdeturisme, Inn på tunet.

Effekter av Innovasjon Norges virkemidler

De fleste landbrukskundene er enkeltpersonforetak eller personkunder hvor regnskapstall ikke er tilgjengelig på samme måten som for aksjeselskaper. Mangel på regnskapsdata gjør at det ikke er mulig å måle effekten av midlene til landbruket med samme metode som for midler til øvrige sektorer. Unntaket er trebasert innovasjonsprogram som i hovedsak går til verdikjeden knyttet til trebearbeidende industri. For denne tjenesten har vi beregninger av effekt fra SSB. For de andre tjenestene innenfor landbruket vurderer vi effekten på bakgrunn av spørreundersøkelser til kundene (kundeeffektundersøkelser) og planlagt produksjonsøkning som følge av prosjektene.

5.2 Om oppdraget 2015

Utviklingsprogrammet for lokalmat og grønt reiseliv ble i 2015 slått sammen med Reinprogrammet til Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping. Samtidig ble sentrale bygdeutviklingsmidler avvirket og målgrupper fra disse midlene som for eksempel Inn på tunet ble overført det nye utviklingsprogrammet. Det har derfor vært fokus på kommunikasjon for å nå ut til alle målgruppene. Utviklingsprogrammet har ekstern styringsgruppe som legger den strategiske retningen og vedtar fordeling av midler mellom arbeidsområdene. Midlene kommer fra jordbruksavtalen/LUF og reindriftsavtalen/RUF.

Tidligere fylkesvise bygdeutviklingsmidler ble avviklet og erstattet av Midler til investering og bedriftsutvikling i landbruket (IBU). Videre ble støtte til bioenergianlegg på gårdsbruk tilbakeført til bioenergiprogrammet, og Innovasjon Norge overtok forvaltningen av midlene fra Valdres og Nord-Gudbrandsdal som hadde hatt egen forvaltning i ca. 10 år.

5.3 Bidrag til å nå hovedmålet

Landbruket utløser investeringer i andre sektorer

Støtte til investeringer i innen melkeproduksjon utgjør hele 50 prosent av IBU-støtte til tradisjonelt landbruk. Gjennomsnittlig investeringskostnad var i 2015 totalt 4,2 mill. kroner per prosjekt og prosjektene mottok i gjennomsnitt 0,7 mill. kroner (17 prosent) i investeringsstøtte fra Innovasjon Norge. Dette innebærer at prosjektene i gjennomsnitt utløste ca. 3,5 mill. kroner i annen kapital. Totalt utløste derfor investeringsprosjektene innen melkeproduksjon i 2015 nærmere 1,1 milliarder kroner i annen kapital. Mye av kapitalen går til lokale entreprenører som bidrar i byggeprosjektene, og beregninger fra Norsk landbruksrådgiving viser at investeringer som Innovasjon Norge bidro til i 2015 innen melkeproduksjon utløser knapt 1,3 millioner timer eller over 700 årsverk i bygg- og anleggssektoren. I tillegg kommer sysselsettings- og verdiskapningseffekten av material- og bygningselementtilvirkningen.

Et bærekraftig landbruk i framtiden forutsetter god rekruttering

Rekruttering er en forutsetning for økt matproduksjon og verdiskaping, men i mange områder av Norge er rekruttering til landbruket en utfordring. Måltrettet prioritering av unge er derfor viktig for å legge et godt grunnlag for videre utvikling av landbruk og landbrukstilknyttet virksomhet. Andelen IBU-midler til unge er derfor en indikator på om vi når de overordnede målene om økt verdiskaping og et bærekraftig landbruk med økt matproduksjon.

Tilskudd				Lånebeløp for rentestøtte			
Tilsagn totalt	Alders gruppe < 35 år	Andel < 35 år	Andel 35-50 år	Tilsagn totalt	Alders gruppe < 35 år	Andel < 35 år	Andel 35-50 år
425,3	108,8	26 %	54 %	1 172,6	280,0	24 %	55 %

Alle beløp i mill. kroner

I 2015 gikk 26 prosent av tilskuddet og 24 prosent av lånebeløp for rentestøtte til aldersgruppen under 35 år. Andelen til aldersgruppen under 35 år har hatt en markert økning siden 2010/11 da den lå på 19 prosent for tilskudd og 17 prosent for lånebeløp rentestøtte

Aldersgruppen 35-50 år er den dominerende med 54 prosent av tilskudd og 55 prosent av lånebeløp rentestøtte. En viktig forklaring på det er at en stor andel av midlene går til investeringer innen tradisjonelt jord- og hagebruk der søker ofte er eldre enn 35 år.

Statistisk Sentralbyrå (SSB) sin aldersgruppering for landbrukstellinga 2010 viser at 17 prosent av bøndene er under 40 år, 27 prosent av bøndene er mellom 40 og 50 år, i sum er 44 prosent av bøndene <50 år. Gjennomsnittsalderen for bøndene er 51 år.

Når 26 prosent av tilskuddet og 24 prosent lånebeløp for rentestøtte går til aldersgruppen under 35 år viser dette at denne aldersgruppen får en relativt noe større andel av midlene fra Innovasjon Norge. 77 prosent av tilskuddene og 79 prosent av lånebeløp rentestøtte har gått til personer <50 år. Denne aldersgruppen utgjør 45 prosent av bøndene.

5.4 Delmål 1 – Flere gode gründere – tilleggsnæring på gården

Innenfor delmål 1 rapporteres ordningene *etablerertilskudd, bedriftsutvikling og investering i tilleggsnæring* som alle er en del av tjenesten «Midler til investering og bedriftsutvikling i landbruket». Innenfor tilleggsnæring er det en målsetting å øke verdiskapingen og sysselsettingen, mens det i tradisjonelt landbruk (rapporteres under delmål 2) mer er snakk om økt matproduksjon, effektivisering og økning i produktivitet.

Bidra til nyskaping, markedsorientering og utnyttelse av synergier i verdikjeden

Tilleggsnæringer er arbeid på gården som kommer i tillegg til selve gårdsdriften. Gårdsturisme, jakt og fiske, foredling av lokalmat og Inn på tunet er eksempler på tilleggsnæringer.

Etterspørselen etter tilskudd til tilleggsnæringer gikk ned fra 2014 til 2015 noe som førte til at innvilget tilsagn gikk ned med 10 prosent til 91 mill. kroner. Med tanke på å utvikle gårdsbruk og lokalsamfunn med mangfold, kunne det kanskje vært ønskelig med en noe interesse for bygdenæringer, jfr. Stortingsmeldingen om vekst og gründerskap innen landbruksbasert næringsutvikling.

Det er i 2015 bevilget i 91,0 mill. kroner i IBU-tilskudd (2014: 100,8 mill. kroner) og 91,4 mill. kroner i lånebeløp for rentestøtte (2014: 71,7 mill. kroner) til utvikling av tilleggsnæringer. Tabellen nedenfor viser noen av de næringsgruppene som har mottatt mest støtte i 2015 (beløp i mill. kroner):

Bransje	Tilskudd	Andel av total bevilgning til tilleggsnæringer	Lån med rentestøtte	Andel av total bevilgning til tilleggsnæringer
Jordbruk og tilknyttede tjenester	37,6	41 %	38,6	42 %
Skogbruk, innlandsfisk og tilknyttede tjenester	1,2	1 %		
Produksjon av næringsmidler og drikkevarer	20,3	22 %	20,0	22 %
Handel med næringsmidler og drikkevarer	1,5	2 %		
Trelast og trevarer (ekskl. møbler)	0,6	1 %	13,2	14 %
Hotell og restaurantvirksomhet	6,4	7 %		
Undervisning, helse og sosialtjenester	4,3	5 %		
Andre	19,3	21 %	19,6	21 %
Sum alle tilleggsnæringer	91,0		91,4	

Inn på tunet inngår i grupperingen *undervisning, helse og sosialtjenester*.

Tilskudd til produksjon og handel med næringsmidler og drikkevarer har økt fra 18 mill. kroner til 23 mill. kroner, mens jordbruk og tilknyttede tjenester er redusert fra 45 mill. kroner til 38 mill. kroner. Ellers er det bare mindre endringer fra 2014.

Sikre/øke sysselsetting i bygdene, særlig for kvinner

Det er et sentralt mål at IBU-midlene skal føre til flere arbeidsplasser innen og i tilknytning til landbruket. Sysselsettingsveksten gjelder tilleggsnæringer og er målt ut fra *søkerne* forventede økning i antall årsverk som oppgis på søknadstidspunktet.

Forventet økt sysselsetting innen tilleggsnæringer og støttebeløp pr årsverk i 2015.

Sysselsettings-effekt, årsverk	Herav kvinner, Årsverk	Innvilget tilskudd	Tilskudd pr årsverk	Innvilget tilskudd, kvinner	Tilskudd pr årsverk, kvinner
455	260	84 16 500	187 176	62 972 500	241 616

Til sammen forventer *søkerne* en sysselsettingsvekst på 455 årsverk. Tilsvarende tall i 2014 var 641 årsverk. Antall årsverk kvinner er også redusert, men kvinnes andel av den forventede sysselsettingsveksten er økt fra ca. 50 prosent i 2014 til 57 prosent i 2015. En forklaring på redusert sysselsettingseffekt er reduserte tilskudd til tilleggsnæring i 2015, samt at *søkerne* kan ha en mer nøktern vurdering av sysselsettingen i hvert enkelt prosjekt. En forklaring på økning i kvinneandel kan være at for noen ordninger kan kvinner oppnå høyere støtteutmåling enn menn.

I tillegg til den direkte sysselsettingseffekten, vil disse tiltakene sammen med øvrige tiltak ha en indirekte sysselsettingseffekt. Ringvirkninger som økt aktivitet lokalt er av stor betydning og gir direkte innvirkning på den distriktpolitiske målsettingen om å opprettholde bosettingen i distriktene.

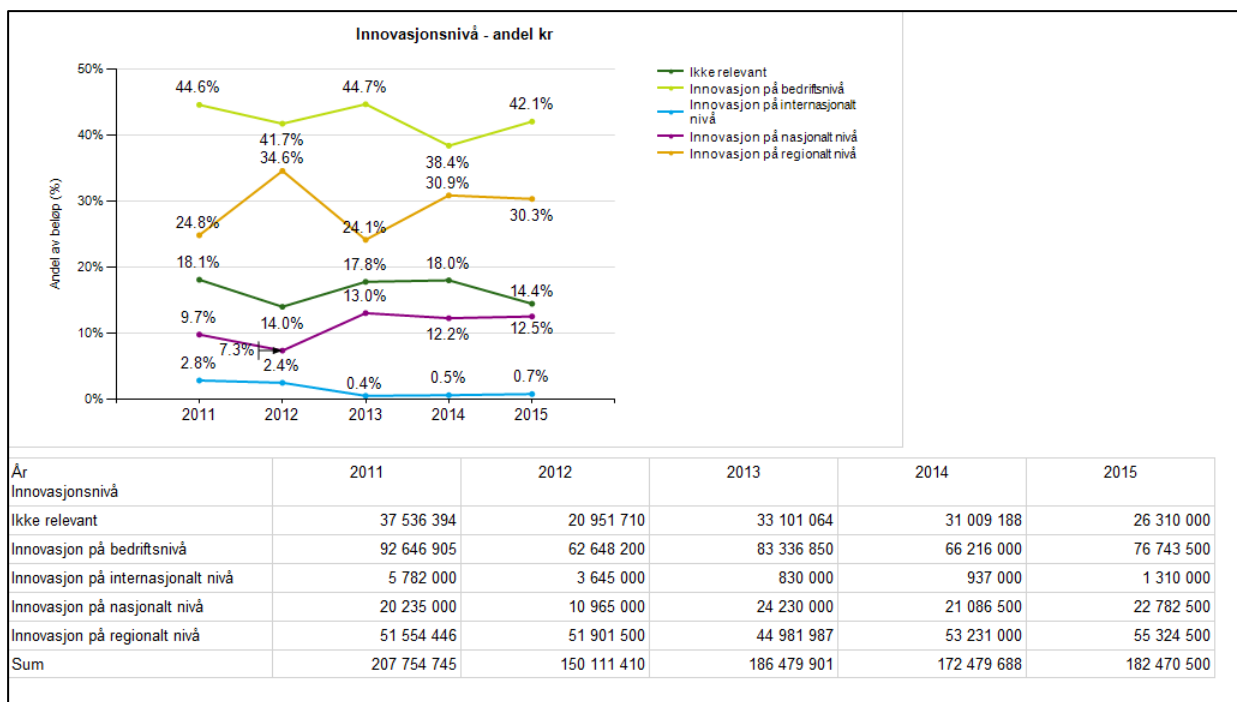
For etablerertilskudd ble det i 2015 innvilget 125 tilskudd med til sammen 16,2 mill. kroner. 98 av tilskuddene og 12,5 mill. kroner av beløpet gikk til kvinner. 27 av tilskuddene og 4,3 mill. kroner av beløpet gikk til unge under 35 år.

Om lag halvparten av både tilskuddene og beløpet gikk til ideavklaringsfasen og etableringsfasen.

Resultatindikatorer

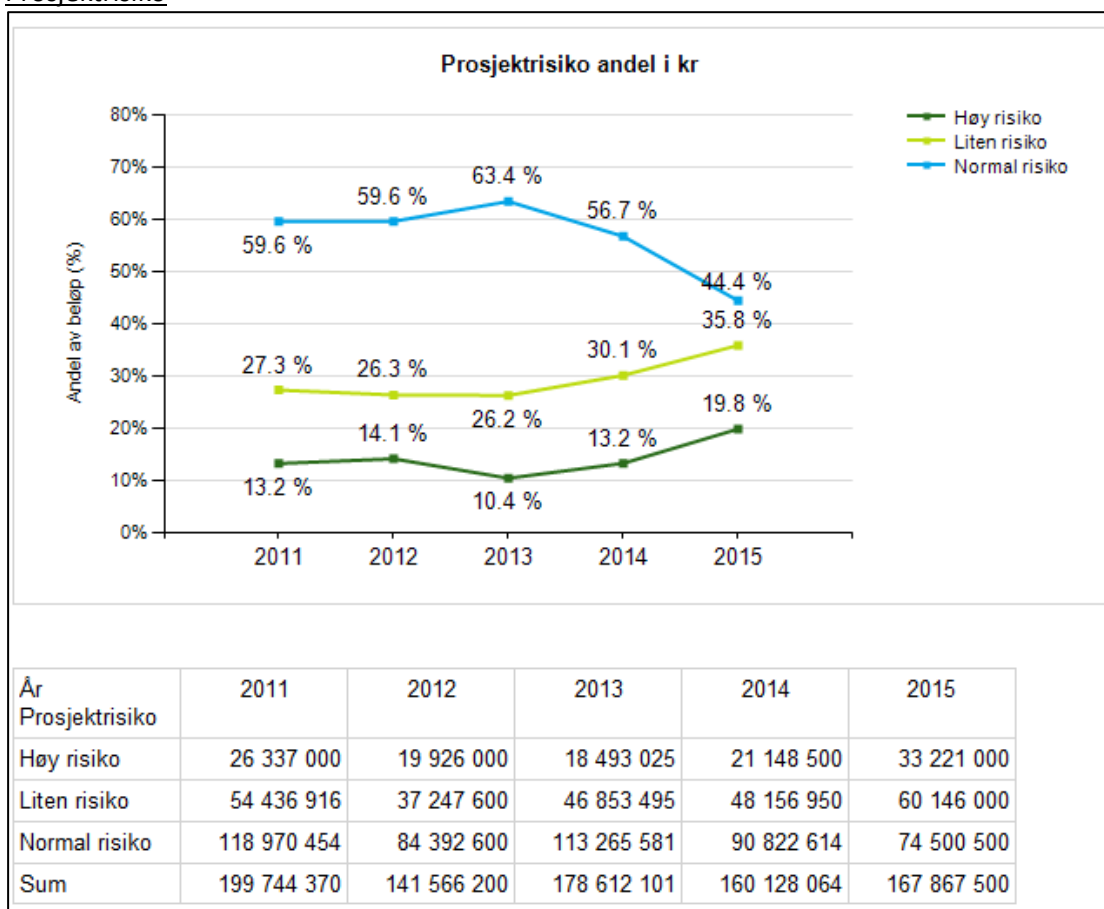
Innovasjonsnivå

Innovasjonsnivå er en vurdering av hvor ny innovasjonen i prosjektet er. Innebærer prosjektet noe nytt for bedriften, nytt i regionen, nytt i Norge eller nytt i verden eller har prosjektet andre formål enn innovasjon (ikke relevant innovasjonsnivå). Oppstart av ny næring i tilknytning til landbruket innebærer i hovedsak innføring av teknologi, prosesser eller forretningsmodeller som er ny for bedriften eller i regionen. I 2015 hadde 86 prosent av prosjektene innovasjon på bedrift, region eller nasjonalt nivå. Dette er en økning på fire prosentpoeng fra 2014. Andelen med innovasjon på regionalt nivå og internasjonalt nivå er stabilt. Andelen prosjekter med innovasjon på bedriftsnivå har økt fra 2014, men er noe lavere enn det var i 2013.



Figur 33. Fordeling av innvilget beløp til tilleggsnæringer (tilskudd IBU og lånebeløp rentestøtte) fordelt på innovasjonsnivå.

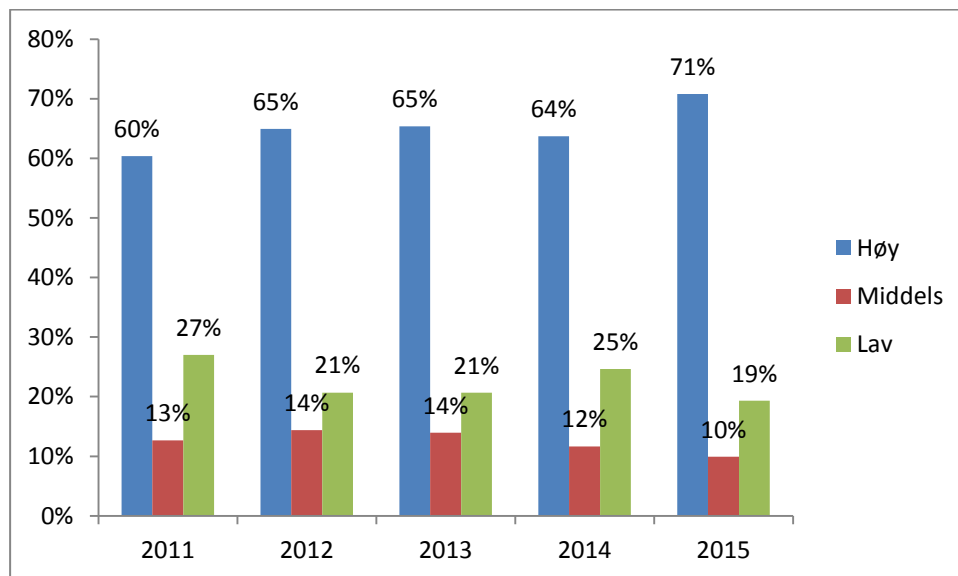
Prosjektrisiko



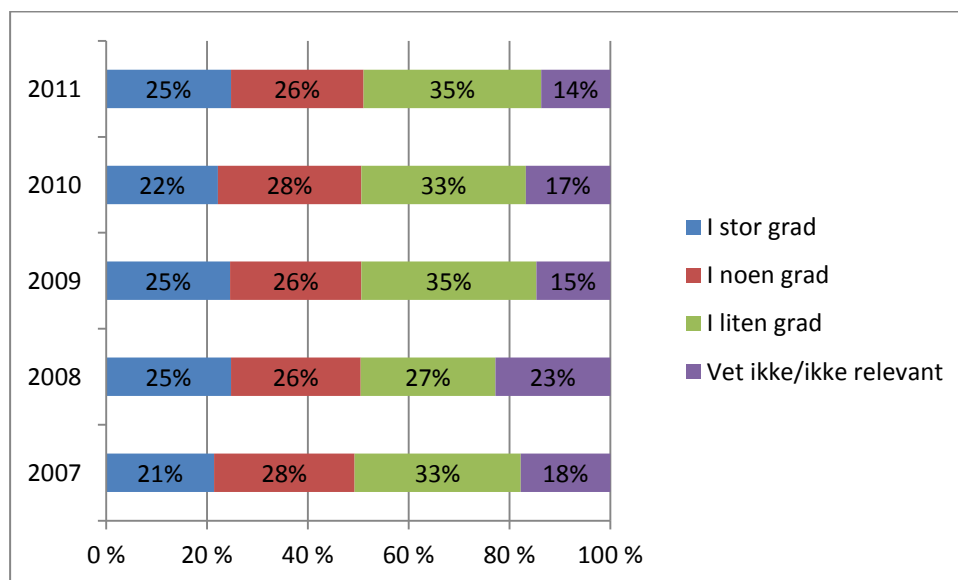
Figur 34: Fordeling av innvilget beløp til tilleggsnæringer (tilskudd IBU og lånebeløp rentestøtte) på ulike projektrisiko. Prosjekter hvor risikoen i prosjektene ikke er angitt er ikke inkludert derfor er beløpet lavere enn totalbeløpet til tilleggsnæringer.

Andel med høy risiko har økt i de siste to årene. En forklaring til økningen i høy risiko kan være at prosjektene blir større og derved vil også risikoen øke.

Addisjonalitet



Kompetanse



Figur 35: Utvikling i svar på spørsmålet om hvorvidt prosjektet har bidratt til kompetanse hos kunder som har fått IBU tilskudd til tilleggsnæringer. Kundene blir spurt 4 år etter at prosjekttildeling.

5.5 Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter - Utviklingsprogrammer og investering i tradisjonelt jordbruk

Delmålet vekst i bedrifter er delmålet med desidert størst omfang i landbruksoppdraget. Så godt som alle prosjekter innen tradisjonelt landbruk og bioenergi og alle utviklingsprosjekter innenfor lokalmat, reiseliv, trebasert industri og bioraffinering er knyttet til dette delmålet

Investeringsmidler til tradisjonelt landbruk

Under delmål 2 skal IBU midlene til investering i det tradisjonelle landbruket primært bidra til økt produktivitet og lønnsomhet.

Økt produktivitet gjennom effektivisering av det tradisjonelle landbruket

Det var svært stor etterspørsel etter investeringstilskudd det tradisjonelle landbruket i 2015, noe som viser den store investeringsviljen i landbruket. I underkant av 90 prosent av disponibel ramme var allerede innvilget i august. Det var imidlertid store forskjeller mellom fylkene noe som førte til at flere fylker i praksis «gikk tomme» for tilskuddsmidler før sommerferien og måtte gå ut med signaler om at det ikke var mulig å sende inn søknad.

Innenfor tradisjonelt landbruk så er tendensen tydelig med færre og større saker. Tilskudd til investeringer i tradisjonelt jordbruket økt fra et gjennomsnitt på rundt 0,35 mill. kroner per prosjekt i 2009 til over 0,53 mill. kroner per prosjekt i 2015. Spesielt gjelder dette innenfor melkeproduksjon hvor økningen fra 0,4 til 0,7 mill. kroner i betydelig grad er knyttet til nye krav om lausdrift, produksjonsutvidelser og investeringer i ny teknologi som f.eks. melkeruter. I tillegg skyldes økning i tilsagnstørrelse også at taket for maksimalt investeringstilskudd er fjernet i ny forskrift. Vi vurderer at behovet for investeringstilskudd framover vil øke ytterligere både ut fra den enkelte bondes ønske om å vokse og effektivisere produksjonen, nye forskrifter og tilgang på bedre teknologi.

Tabellen nedenfor viser bevilgningene av tilskudd og lånebeløp for rentestøtte i 2015 til ulike husdyrproduksjoner og andel av innvilgede søknader med produksjonsøkning.

Innvilget beløp i tusen kroner

Hovedproduksjon	Innvilget 2015			Tiltak med produksjonsøkning		Endring produksjon
	Antall søkn.	Tilskudd	Rente-støttelån	Antall søkn.	Andel av antall i %	
Mjølkeproduksjon (ku)	305	223 203	754 297	249	82	3 734
Mjølkeproduksjon (geit)	15	7 890	14 279	11	73	420
Storfekjøtt (slakt pr år)	142	71 915	195 639	128	90	4 134
Sauehold	186	76 824	157 804	178	96	19 112
Smågrisproduksjon	3	1 000	6 250	1	33	45
Slaktegris, 1)	3	870	5 200	1	33	1 200
Kombinert svinehold, 2)	3	950	5 600	1	33	15
Eggproduksjon	1	100	0	0	0	0
Andre husdyr, 3)	10	2 138	2 918	7	70	721
Totalt	668	384 890	1 139 069	576	86	29 381

- 1) Prosjekt med utvidelse gjelder omlegging fra kombinert produksjon til ren slaktegrisproduksjon.
- 2) Prosjekt med utvidelse gjelder avlsbesetning og karantenestasjon
- 3) Gjelder bl.a. kalkun, rugeegg og honningproduksjon

Investeringsmidlene til tradisjonelt landbruk fører til økt produksjon hos 86 prosent av de som får støtte. For melkeproduksjon skyldes økningen flytting av produksjon mellom bruk som følge av kvotekjøp og – salg.

Mjølkeproduksjonsbruka utvider i gjennomsnitt produksjonen fra vel 30 årskyr til knapt 43 årskyr. Dette gir også bedre grunnlag for å ta i bruk ny og effektiv teknologi som bl.a. automatiserte mjølkings- og fôringsanlegg. I Innovasjon Norges undersøkelse av store utbygginger for mjølk i Nordland kommer det i tillegg tydelig fram hvor viktig teknologi er for mer ordnet arbeidstid og fritid, trivsel og rekruttering.

For grovforbasert kjøttproduksjon er det betydelig markedspotensial for økt produksjon og flertallet av tiltakene innenfor grovforbasert husdyrhold får en økning i produksjonsomfanget. Dette er i samsvar med føringene i oppdragsbrevet om å prioritere investeringsprosjekt som gir økt matproduksjon, og hensikten med investeringene er oftest å modernisere driftsapparatet og å effektivisere produksjonen.

For sauehold har man nådd markedsdekning, og man vil måtte ha en særlig oppmerksomhet mot denne produksjonen i 2016 for å unngå overproduksjon.

Lønnsomhet i tradisjonelt landbruk

Betydningen av investeringsmidler på lønnsomheten til brukene har økt kraftig de siste årene. I 2014 oppga 65 prosent av brukene som fikk finansiert et prosjekt av Innovasjon Norge innen tradisjonelt landbruk at prosjektet i stor grad bedret lønnsomheten til gården. Dette er en økning på 17 prosentpoeng fra 2012 og reflekterer betydningen av investeringer for å få lønnsomme gårdsbruk.

Bidra til sysselsetting i distriktsområder

Investeringer i tradisjonelt landbruk bidrar både direkte og indirekte til sysselsetting i distriktene.

Av de totale bevilgningene av tilskudd til tradisjonelt landbruk på 439,7 mill. kroner har 331 mill. kroner (75 prosent) gått til kommuner som ligger innenfor DPV-området. Tilsvarende for rentestøtte har 894 mill. kroner (73 prosent) av totalt 894 mill. kroner gått til kommuner som ligger innenfor DPV-området. Dette er om lag som i 2014.

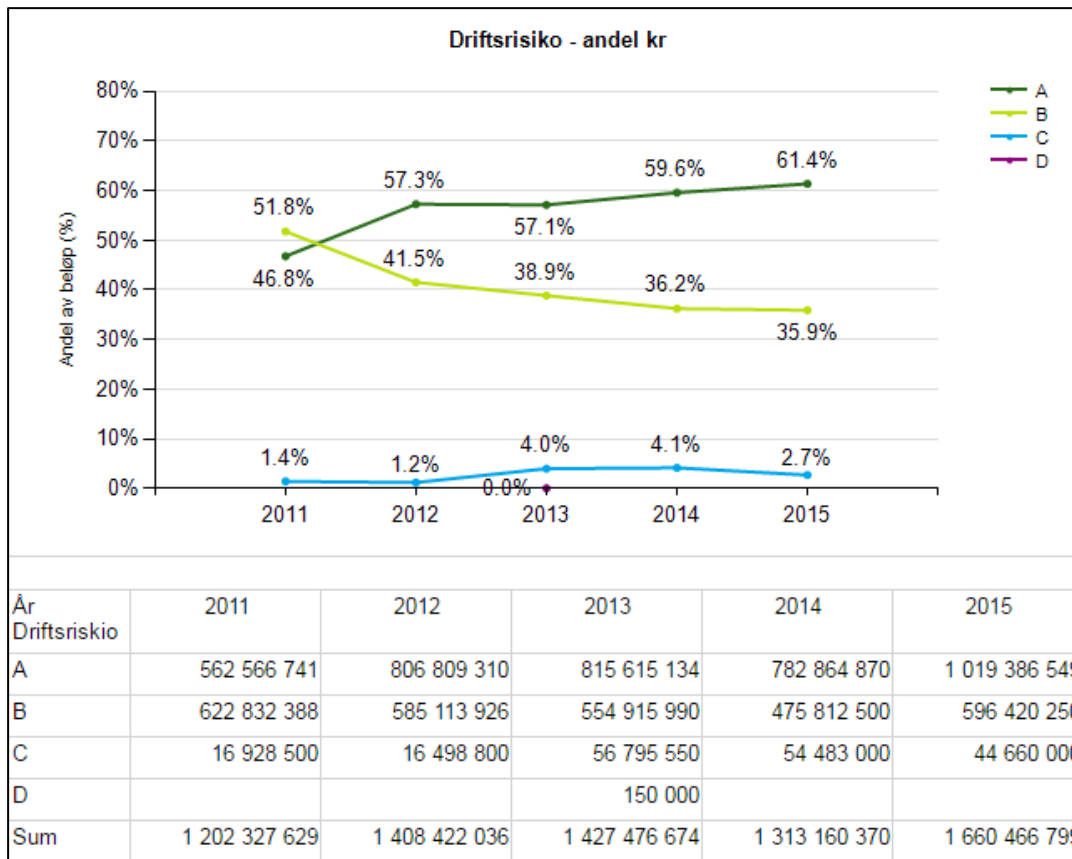
Beløp i mill. kroner

	Tilskudd			Låneramme rentestøtte		
	Totalt	DPV kommuner	% DPV kommuner	Totalt	DPV kommuner	% DPV kommuner
Tradisjonelt jord- og hagebruk	439,7	331,7	75 %	1 222,0	894,3	73 %

Naturlig nok varierer andelen til det distriktpolitiske virkeområdet fylkene imellom avhengig av hvor stor andel av fylkets kommuner som inngår i virkeområdet. Generelt viser fordelingen at tiltak innenfor det distriktpolitiske virkeområdet prioriteres.

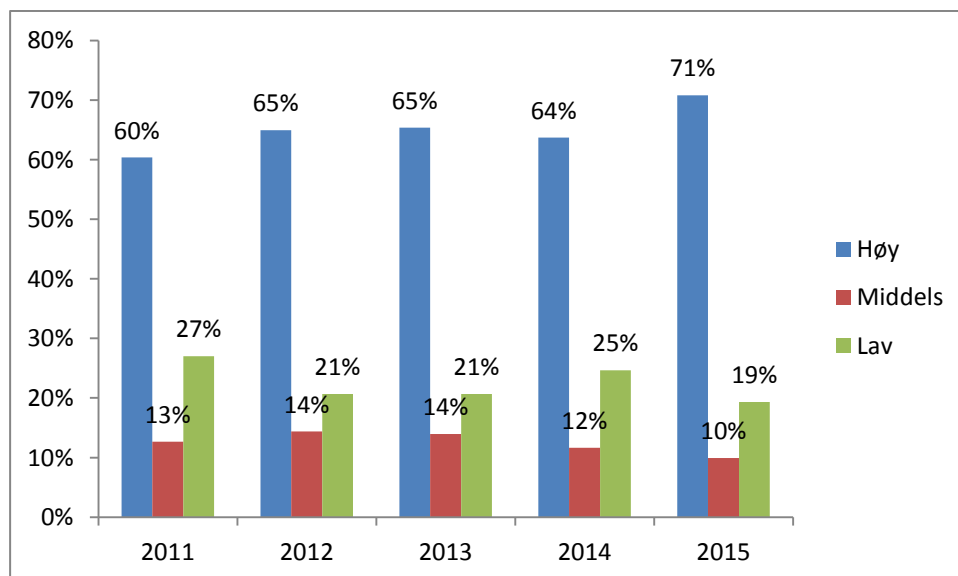
Resultater

Driftsrisiko



Det er kun små endringer i driftsrisikoen til kunder som har fått tilsagn om prosjekter innenfor tradisjonelt landbruk.

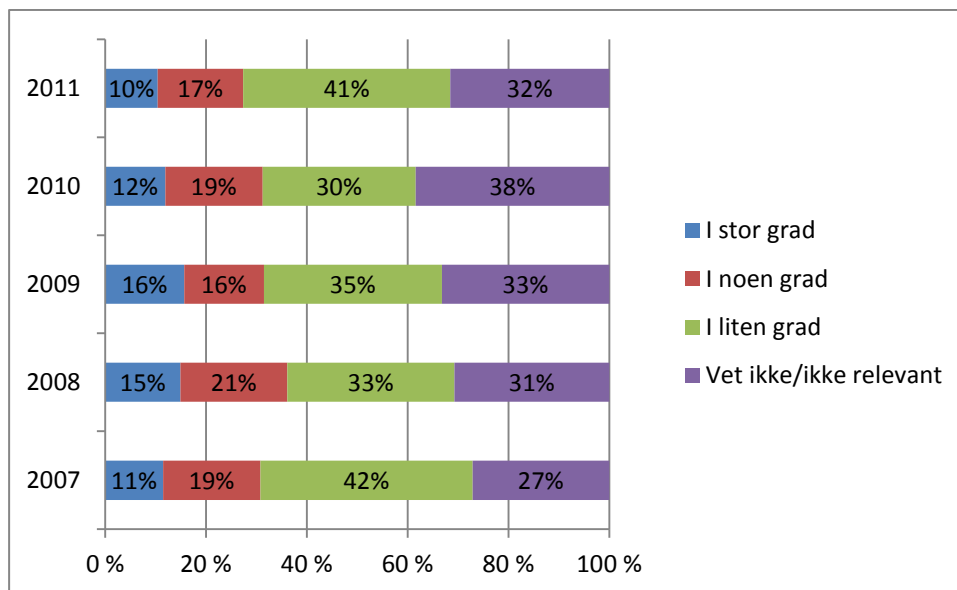
Addisjonalitet



Figur 36 Utvikling i addisjonalitet for prosjekter som har fått innvilget tilskudd eller rentestøtte til tradisjonelt landbruk.

Det har vært en stor økning i andelen kunder som svarer at prosjektet ikke har blitt gjennomført uten støtte fra Innovasjon Norge (høy addisjonalitet).

Bidrag til kompetanse



Figur 37. Utvikling i svar på spørsmålet om hvorvidt prosjektet har bidratt til kompetanse hos kunder som har fått IBU tilskudd til tradisjonelt landbruk. Kundene blir spurt 4 år etter at projekttildeling.

Naturlig nok er bidrag til kompetanse for prosjekter innenfor tradisjonelt landbruk noe lavere enn for mange andre tjenester og mange av de kompetansekategoriene som kundene blir spurt om er ikke relevante for landbrukskunder. Det er likevel i underkant av 30 prosent som sier at prosjektet i stor eller noen grad har bidratt til kompetanse på ulike områder. Dette har vært noenlunde stabilt de siste årene.

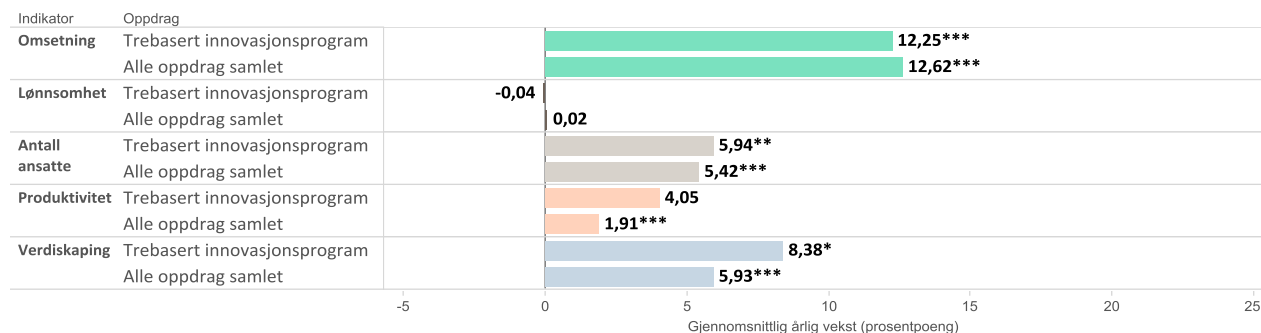
Utviklingsprogrammer

I tillegg til investeringsmidlene tilbyr Innovasjon Norge tjenester som skal skape økt vekst og verdiskaping innen lokalmat, reiseliv, reindriftsnæringen, trebearbeidende industri og bioenergi. I tillegg kommer bioraffineringsprogrammet som skal bidra til at flere norske bedrifter tar markedsposisjoner innen avansert foredling av fornybare bioråvarer og er en samfinansiering mellom LMD, KMD og NFD.

Det var god etterspørsel etter midler fra alle programmene i 2015. For bioenergiprogrammet er det i svært positivt at etterspørselen holder seg oppe til tross for lave priser på energi. Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping opplever stor interesse for vekstordningen og bedriftsnettverk. For trebasert innovasjonsprogram er det spesielt gledelig at SSB har beregnet gode effekter av programmet spesielt på verdiskaping og produktivitet (se under).

Resultater og effekter

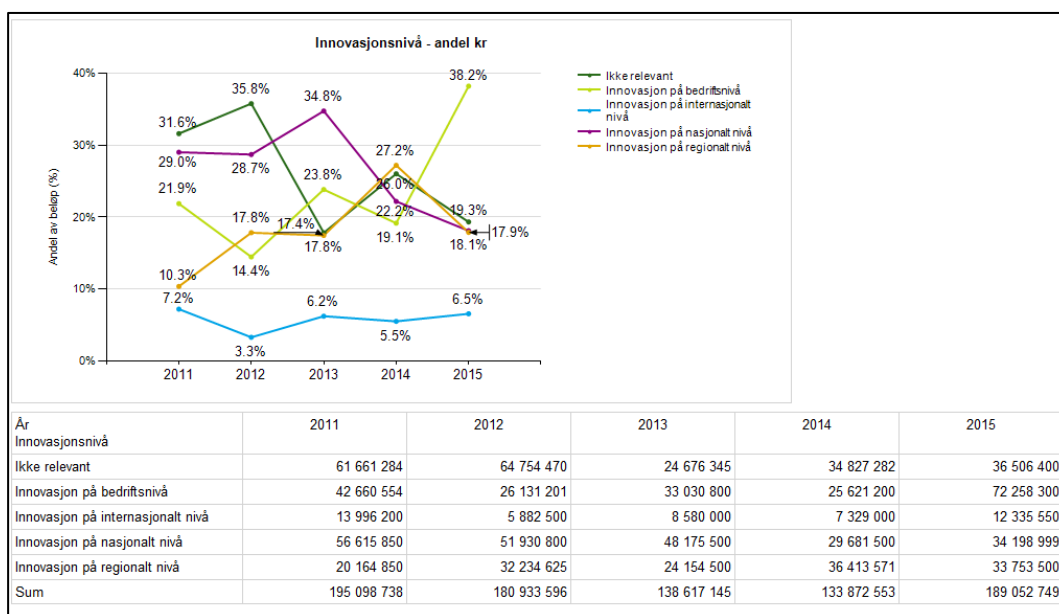
Trebasert innovasjonsprogram er den eneste tjenesten finansiert fra LMD hvor det har vært mulig å beregne effekter basert på SSB sin metode (se Metode for måling av effekter side 3).



Beregningene viser at effekt på omsetning, lønnsomhet og antall ansatte er omtrent det samme for trebasert innovasjonsprogram som det er i gjennomsnitt for alle tjenester som er inkludert i effektmålingene fra SSB. Når det gjelder Produktivitet og verdiskaping derimot er det vesentlig høyere effekt av trebasert innovasjonsprogram enn det er av de fleste andre tjenestene. En bedrift som har fått tilsagn fra trebasert innovasjonsprogram har hele åtte prosentpoeng høyere årlig vekst i verdiskaping enn kontrollgruppa. Dette viser at det langsiktige arbeidet mot tresektoren gjennom mange år har ført til at samarbeidspartnerne i trebasert er de mest innovative og modne bedriftene. Dette blir også bekreftet av kundeeffektundersøkelsene hvor det gjennom mange år har vært veldig gode tall for trebasert.

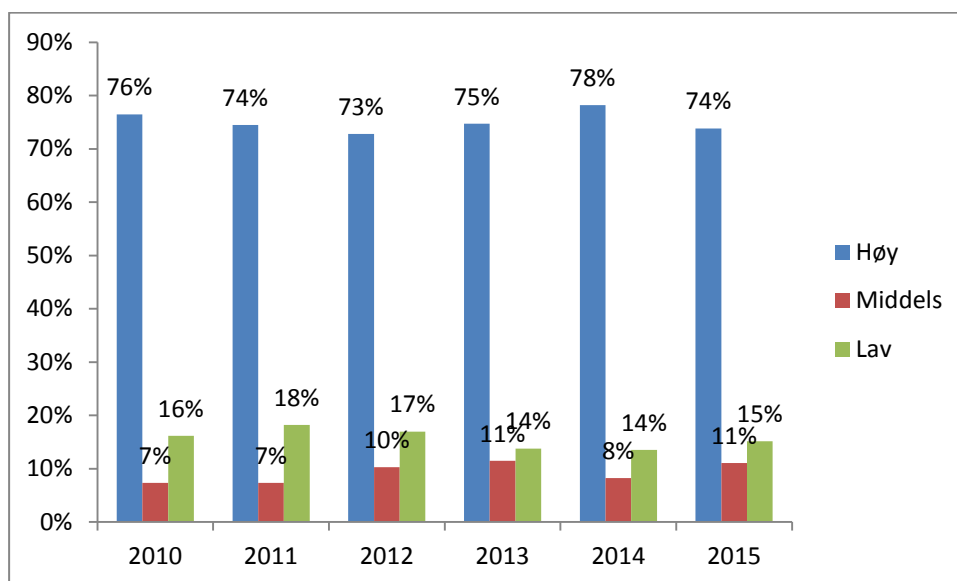
Innovasjonsnivå

I 2015 hadde over 80 prosent av prosjektene i utviklingsprogrammene innovasjon som formål. De fleste prosjektene bidrar til innovasjon på bedriftsnivå eller regionalt nivå noe som i overensstemmelse med hovedmålet for de fleste programmene. Sju prosent av tilsagnene som går til prosjekter med innovasjoner på internasjonalt nivå. Dette er prosjekter fra bedrifter som utvikler teknologi eller tjenester som er nye i verden. Vi finner slike prosjekter f.eks. innenfor trebruk, mikroalger, biogass og prosessering av næringsmidler.



Figur 38. Fordeling av innvilget beløp til utviklingsprogrammer samt for bioenergi.

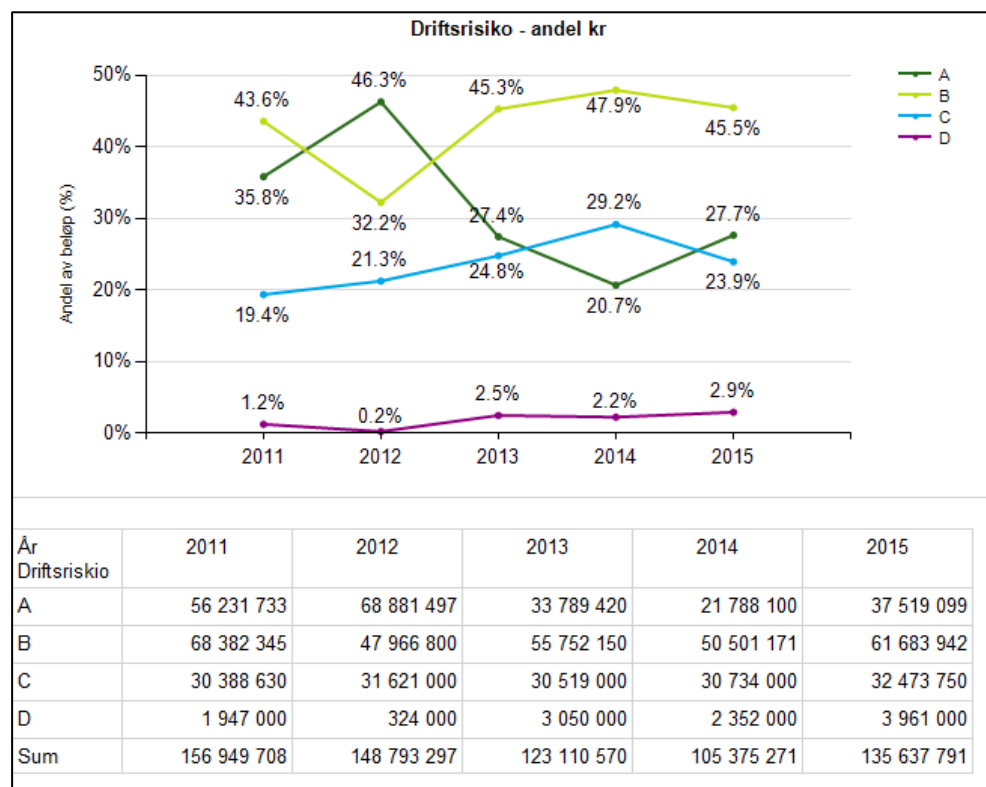
Addisjonalitet



Figur 39 Utvikling i addisjonalitet for utviklingsprogrammene innenfor lokalmat, reindrift, trebasert og bioenergi. Bioraffineringsprogrammet er ikke med fordi det er for få respondenter.

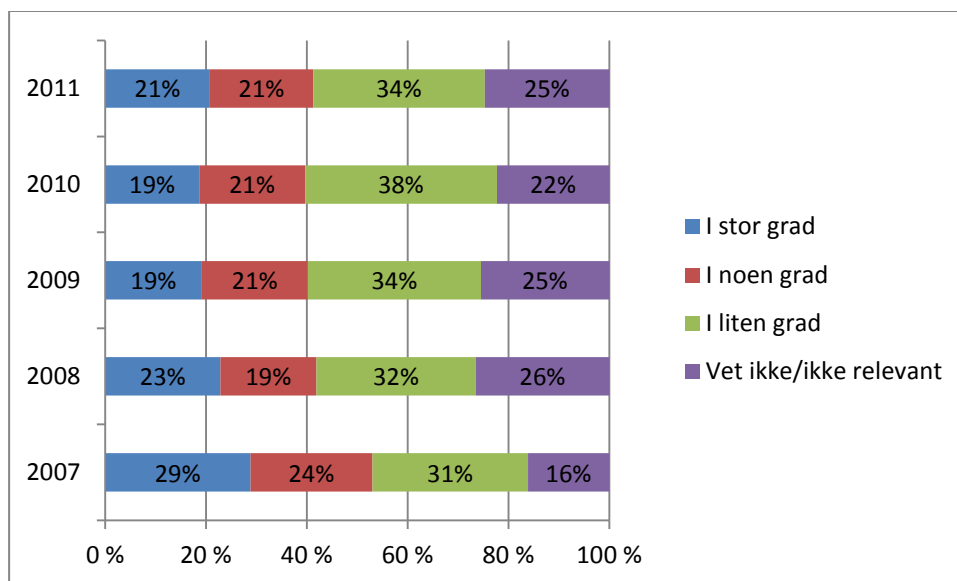
Trebasert innovasjonsprogram har høyest addisjonalitet av alle tjenester og programmer i Innovasjon Norge. 82 prosent av prosjektene som har fått tilskudd har høy addisjonalitet, og ville altså ikke blitt realisert uten støtte fra Innovasjon Norge. I gjennomsnitt for alle utviklingsprogrammene har addisjonaliteten gått noe ned fra 2014.

Driftsrisiko



Små endringer i utviklingen i driftsrisiko de siste årene. Noe forskyving mellom B og C

Bidrag til kompetanse



Figur 40. Utvikling i svar på spørsmålet om hvorvidt prosjektet har bidratt til kompetanse hos kunder som har fått tilskudd fra utviklingsprogrammene. Kundene blir spurt 4 år etter at prosjekttildeling.

Ingen avvik i bidrag til kompetanse.

5.6 Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer

Innovative næringsmiljøer er en samlebetegnelse for grupperinger av bedrifter, kunnskaps- og utviklingsvirksomheter, der aktørene samspiller og samarbeider ut fra felles interesser. Dette gir grunnlag for økt innovasjons- og omstillingsevne, økt produktivitet og konkurransekraft. Innovasjon Norge skal utløse og forsterke samarbeidsrelasjonene i slike miljøer og iverksette aktiviteter som øker aktørenes nasjonale og internasjonale konkurransekraft.

Innovasjon Norge tilbyr flere tjenester som har som sitt viktigste formål å realisere målet om flere innovative næringsmiljøer:

- **Norwegian Innovation Clusters (Klyngeprogrammet):** Skal utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klynger, for å øke klyngenes dynamikk og attraktivitet og den enkelte bedrifts innovasjonsevne og konkurransekraft.
- **Bedriftsnettverk:** Skal bidra til etablering av strategisk og markeds/kommersielt rettet samarbeid mellom bedrifter for å styrke bedriftenes innovasjonsevne og konkurransekraft - og realisere markedsmuligheter i Norge og internasjonalt.
- **Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer:** Skal forsterke regionale næringsmiljøers tilgang på relevant kompetanse gjennom samarbeid med høyere utdanningsinstitusjoner.
- **Regional omstilling:** Skal bidra til etablering av nye arbeidsplasser og sikring av eksisterende arbeidsplasser i kommuner hvor hjørnesteinsbedrifter legges ned eller det lokale næringslivet forvirrer. Innovasjon Norges rolle er å gi råd, veilede og kvalitetssikre kommuner/regioner med omstillingsstatus.

For delmål 3 i landbruksoppdraget er det spesielt bedriftsnettverk som finansieres med midler fra Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping som er relevant. I

tillegg finansieres klynger innenfor landbruk fra generelle virkemidlene til bedriftsnettverk og klynger.

For utfyllende opplysninger om dette, se under delmål 3 for NFD side 45 og KMD side 186.

Mål for 2015

Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping

Utviklingsprogrammet har som mål å skape flere vekstkraftige bedrifter, med hovedfokus på vekstfinansiering og samarbeid mellom flere bedrifter. Det var ikke tallfestet egne mål for antall bedriftsnettverk hovedprosjekter og involverte bedriftsdeltakere i Utviklingsprogrammet.

Utviklingsprogrammet har i 2015 hatt en økonomisk ramme på 14,7 mill. kroner til bedriftsnettverk. Det har vært stor interesse og etterspørsel etter faglig veiledning og støtte. Med grunnlag i krav og kriterier i Utviklingsprogrammet og Innovasjon Norges overordnede policy for bedriftsnettverk, ble følgende tre nye bedriftsnettverk (hovedprosjekter) iverksatt og støttet i 2015:

Nye bedriftsnettverk etablert i 2015

- Nordvestmat v/Nordvestmat SA, Møre og Romsdal (2015-2018)
- Den Gode Maten v/Den Gode maten AS, Møre og Romsdal (2015-2018)
- Inn på tunet Akershus v/Inn på tunet Akershus SA, Akershus (2015-2018)

Løpende bedriftsnettverk etablert i perioden 2013-2014

- Trøndelagsmat v/Trøndelagsmat SA, Nord-Trøndelag (2014-2017)
- Ringeriksmat v/Ringeriksmat AS, Buskerud (2014-2017)
- Matopplevelser i Numedal v/Matopplevelser i Numedal SA, Buskerud (2014-2017)
- Namnamdalen v/Namnamdalen AS, Nord-Trøndelag (2013-2016)
- Bondens Butikk Oslo v/Bondens Butikk Oslo SA, Oslo (2013-2016)

De åtte bedriftsnettverkene (hovedprosjektene) er lokalisert i Nord-Trøndelag, Møre og Romsdal, Buskerud, Oslo og Akershus. Syv samarbeidsprosjekter er knyttet til satsingsområdet lokalmat, mens ett prosjekt er knyttet til området Inn på tunet.

Bedriftsnettverk - Forstudier og forprosjekter

Det ble i 2015 iverksatt og støttet 23 nye forstudier og forprosjekter. Disse fordeler seg slik på innsatsområder:

Område/ prosjektfase	Lokalmat	Reiseliv	Reindrift	Inn på tunet	Innlands- fiske	Annet	Totalt antall
Forstudie	10	2	0	0	0	0	12
Forprosjekt	10	0	0	1	0	0	11
Totalt	20	2	0	1	0	0	23

Det er prosjekter i alle fylker unntatt Hordaland, Rogaland, Nord-Trøndelag og Nord-Norge.

Vurdering, resultater og effekter

Vurdering av måloppnåelsen for 2015

Bedriftsnettverk over Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping inngår i en spørreundersøkelse til bedriftsdeltakerne i nettverkene. Det henvises til delmål 3 under NFD og KMD for nærmere opplysninger om denne.

Ved å støtte etablering av nye bedriftsnettverk skapes en forventning til å følge opp disse. Dette er ikke en juridisk forpliktelse, men viktig for å sikre forutsigbarhet for kundene. I og med mange nye igangsatte prosjekt er det derfor nødvendig å begrense igangsettelsen av nye nettverk framover med mindre rammene økes.

Bedriftene i bedriftsnettverk har så langt ikke vært med i SSBs analyse for måling av økonomiske effekter. Bedriftsnettverk vil imidlertid bli vurdert inkludert fra 2016.

Bedriftsnettverk ble sist evaluert i 2013/2014. Det vises til nærmere omtale av denne under delmål 3 for NFD og KMD.

Mål for 2016

Bedriftsnettverk viser seg godt egnet for bedrifter som opererer i krevende markeder og står overfor omstillingsutfordringer. Gjennom strategisk samarbeid kan bedriftene *raskere og mer kraftfullt* mobilisere, samordne og omstille seg ved å flytte kompetanse/arbeidskraft og kapital over i nye prosjekter rettet mot nye markeder med større vekst- og verdiskapingspotensial.

Interessen og etterspørselen etter støtte til bedriftsnettverk, forventes å øke i 2016. Det ligger blant annet et stort markedspotensial i å knytte lokalmat tettere mot reiselivet, i tillegg er bedriftsnettverk aktuelt og benyttet for Inn på TUNET-tilbydere. Innenfor tilgjengelige rammer er det et mål i 2016 å videreutvikle og løfte flere allerede iverksatte nettverksinitiativ - med sikte på å iverksette og finansiere flere hovedprosjekter rettet mot nye markedsmuligheter i vekstmarkeder. Budsjettet for 2016 er på 11 mill. kroner.

5.7 Rapportering på enkelttjenester fra LMD

5.7.1 Kap. 1149, post 72 Trebasert Innovasjonsprogram

Trebasert Innovasjonsprogram arbeider for økt bruk av tre og økt verdiskaping for trebearbeidende bedrifter over hele landet gjennom tilskudd og mobilisering. Hovedmålgruppen er byggsektoren med tilgrensende aktører. Gjennom programmet støttes utviklingsprosjekter i næringslivet, både rettet mot utvikling av nye bruksområder for tre og utvikling av nye og eksisterende bedrifter.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Virkeområdet for programmet er innenfor alle Innovasjon Norge sine tre delmål, men ekstra innsats rettes mot vekst i bedrifter og forprosjekt mot etablering av innovasjonsmiljøer.

I 2015 har de fleste prosjektene rettet seg mot vekst i bedrifter i form av produkt/konseptutvikling i bedrifter og utvikling i retning av høyere industrialiseringsgrad.

Det har også blitt mobilisert til større samarbeid og er igangsatt forarbeid til bedriftsnettverk. Dette gjelder en regional skog/tre klynge i Innlandet, et skogmobiliserende nettverk i Midt Norge og et nasjonalt nettverks initiativ i industrialisert bruk av tre (rettet mot fleretasjesbygg). Disse initiativene vil jobbe videre i 2016, og fremme nye søknader rettet mot Innovasjon Norges virkemidler for nettverk (bedriftsnettverk og Arena).

Etterundersøkelse utført av SSB i 2015 viser at trebasert innovasjonsprogram i stor grad bidrar til økt verdiskaping (8,4 prosent vekst mot 5,9 prosent totalt på Innovasjon Norges ulike virkemidler). Videre er bidraget også sterkt til antall ansatte med en vekst på 5,9 prosent mot 5,4 prosent totalt på Innovasjon Norges ulike virkemidler). Programmet bidrar også til økt omsetningsvekst, litt under snittet i Innovasjon Norge (12,2 prosent mot 12,6 prosent). Det er også indikasjoner på at programmet bidrar sterkt til produktivitetsvekst, men tallmaterialet her regnes ikke som signifikant.

Videreutvikling

Programmet har endret seg kontinuerlig de siste årene fra bransje/felles tiltak for næringen til bedriftsrettede tiltak og markedsrettede tiltak (oppbygging av kompetanse i markedet som øker bruk av tre). I 2015 og enda sterkere i 2016 prioriteres bedriftsutviklingsprosjekter som bidrar til å styrke industrialisering i bruk av tre.

Gjennom 2015 utarbeidet vi et satsingsforslag innenfor Bioøkonomi (SNS Bioøkonomi 2017-2021), som er oversendt NFD, LMD og KMD. Denne satsingen består av tre hovedområder: a) Markedsorientering, b) Innovasjon i spill og c) Kapital til industrietablering. Under hovedområde a) har vi foreslått et nytt sektorovergripende program «Bioøkonomiordningen». Denne tidlige fase ordningen er tenkt å ha med seg fleksibiliteten og arbeidsmetodikken fra trebasert innovasjonsprogram, i tillegg til suksesskriterier fra blant annet Bioraffineringsprogrammet og tidligere Marint Verdiskapingsprogram.

Aktiviteter

37 prosjekter til totalt 13,1 mill. kroner ble i 2015 benyttet som bedriftsrettede prosjekter (ca. 72,6 prosent av tilskuddene), syv prosjekter til totalt 3 mill. kroner som bransjeprojekter og seks saker til totalt 10,6 mill. kroner benyttet til mobilisering og administrasjon. Størrelsesmessig er dette omtrent tilsvarende som for 2014.

60 prosent av programmet ble benyttet til tilskudd i utviklingsprosjekter i bedrifter og mellom bedrifter (bransjesaker). Resterende 40 prosent av programmet er benyttet til målrettet mobilisering gjennom utvalgte temaer (se tabell under) og administrasjon av ordningen. I mobiliseringsprosjektene informeres det om muligheter og man arbeider proaktivt for dialog og

workshops med interessenter. Gjennom mobiliseringsprosjektene identifiseres innovasjonsområder, og man sikrer at bedrifter igangsetter og gjennomfører utviklingsprosjekter som bidrar til økt verdiskaping og økt bruk av tre.

Mobiliseringsområder 2015	Tema	Samarbeidspartner
Tre og Samferdsel	Økt bruk av tre i samferdselsinfrastruktur - Leverandørutvikling	Næringslivets Hoved Organisasjon (NHO)
Tre og By	Økt bruk av tre i urbane bygg - Leverandørutvikling	Norske Arkitekters Landsforbund (NAL)
Tredrivernetverket	Landsdekkende nettverk av regionale pådrivere for økt bruk av tre og økt verdiskaping i bruk av tre - Leverandørutvikling	Regionale prosjekter i regi av fylkesmenn, fylkeskommuner, skogeierlag og Innovasjon Norge.
Bærekraftige offentlige bygg	Økt innovasjon gjennom offentlige anskaffelser - Leverandørutvikling	Næringslivets Hoved Organisasjon (NHO)

I 2015 har man fokusert på dokumentasjon og kompetansespredning av erfaringer. Det største enkeltstående prosjektet vi har initiert og gjennomført er «40 Forbilder i tre». Her har det plukket ut 40 forbildeeksempler fra over 1000 finansierte prosjekter og presentert som case både i webutgave www.innovasjon norge.no/40 forbilder, i papirform og i eget seminar. I første kvartal 2016 vil også webutgaven legges ut i engelsk utgave.

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd	21,68	27,6	26,8	51

Resultater og effekter

Tilskuddene er gitt over alle fylker i 2015, med hovedtyngde i de fylkene med store volum skogråstoff og flest tre bearbeidende industri. Hedmark er fylket som står for størst bruk av tilskudd etterfulgt av Oslo, Akershus, Østfold og Agder. Finnmark og Nordland ligger i den andre enden av skalaen, med lavest forbruk.

Trebasert innovasjonsprogram har høyest addisjonalitet av alle tjenester og programmer i Innovasjon Norge. 82 prosent av prosjektene som har fått tilskudd har høy addisjonalitet, og ville altså ikke blitt realisert uten støtte fra Innovasjon Norge.

Nivå innovasjon	2013	2014	2015
Innovasjon på bedriftsnivå	14,51 %	0,82 %	5,11 %
Innovasjon på regionalt nivå	10,43 %	15,68 %	5,92 %
Innovasjon på nasjonalt nivå	59,69 %	66,77 %	61,86 %
Innovasjon på internasjonalt nivå	14,75 %	13,85 %	23,40 %
Ikke relevant	0,62 %	2,88 %	3,71 %

Innovasjonsgraden i prosjekter støttet av trebasert innovasjonsprogram er høy. I 2015 er andelen av prosjekter med internasjonale innovasjoner økt til 23,4 prosent fra 13,85 prosent i 2014. Den største delen av prosjektene ligger på nasjonale innovasjoner, med hele 61,86 prosent av samlede tildelte tilskudd. Markedet for norsk produserte treprodukter (produkter fra sagbruk) har de siste tiårene hovedsakelig vært nasjonalt. Nå ser man samtidig som det er økt import av sagbruksprodukter at bedriftene i større grad utvikler produkter og løsninger på et internasjonalt nivå. Dette er positivt med tanke på konkurransekraft og muligheter for eksport av produkter og løsninger.

Trenden sier at prosjektene som har fått støtte i svært høy grad fører til økt samarbeid mellom bedrifter og miljøer, i tillegg til stor grad av kompetanseøkning (100 prosent i kundeeffektundersøkelsen 2014). En økende andel av prosjektene menes å bidra til økt antall sysselsatte, bedret konkurransevne, økt lønnsomhet, bedre overlevelsesgrad, økt omsetning og økt eksport.

Avvik

Etterspørselen etter tilskudd fra trebasert innovasjonsprogram har vært svært høy i 2015, selv om vi har spisset strategien (prioritert innenfor strategien) mot prosjekter med høy industrialiseringsgrad. I september 2015 var derfor programmets tilskudd fullt utnyttet. I ettertid har noen prosjekter ikke blitt realisert og derfor har programmet noe overførte midler til 2016.

Støttende analyser

Trebasert innovasjonsprogram er en del av Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser. Siste evaluering av programmet ble gjort i 2011 av Pöyry. Konklusjonen var at trebasert innovasjonsprogram bidrar til at målene nås, og er et fleksibelt virkemiddel som gir resultater.

Programmet scorer høyt på flere av Innovasjon Norges måleparametre: Addisjonalitet, innovasjonsgrad, samarbeidsbidrag og kompetanse for å nevne de parametere med høyeste score fra førundersøkelsene fra 2012, 2013 og 2014.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering under kapittel Øvrig rapportering, Tabell 2 side 306.

5.7.2 Kap. 1149, post 74 Til program for industriell bioraffinering

Bioraffineringsprogrammet ble igangsatt i 2013 som et viktig element i Innovasjon Norges bioøkonomisatsing. Programmet er landsdekkende og sektorovergripende og er finansiert av midler fra LMD, KMD og NFD. Totaltrammen for programmet i 2015 er 39,5 mill. kroner, hvorav 32,5 mill.

kroner er direkte til kunder, se tabellen nedenfor. For nærmere beskrivelse av helheten vises det til redegjørelsen under KMD, pkt. 4.7.2.3 side 216

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd gjennom Bioraffineringsprogrammet	32,5	32,3	18
Gjennomføringskostnad Bioraffineringsprogrammet	1,3	0,9	
Bioøkonomi Mobilisering 2015	5,7	5,1	

Samlet vurdering av måloppnåelse

Formålet med midlene som kommer fra LMD er at flere norske bedrifter skal ta markedsposisjoner innen avansert foredling av fornybare råvarer. Programmet skal blant annet gi støtte til utvikling av nye produksjonsprosesser og internasjonalt samarbeid.

Bioøkonomi har i løpet av 2015 blitt et stadig viktigere tema i samfunnsdebatten. Programmets mobiliseringsarbeid har bidratt til å øke næringslivets interesse for biobasert foredling og prosjektporteføljen utvikler seg som ønsket både med hensyn til antall søknader og bredden i søknadstilfanget. Vi viser her til omtalen under KMD, punkt 4.7.2.3 side 216

Resultater og effekter av LMD's midler

Friske midlene fra LMD var i 2015 2,7 mill. kroner, som i tillegg til overførte midler på 2,8 mill. kroner ga en total ramme på 5,5 mill. kroner (post 74), hvorav 5,2 mill. kroner er gått direkte til tre større kundeprosjekter (Alkymar i samarbeid med Norilia – ny prosesslinje for restråstoff fra kylling, Graminor – pilotering av ny avlsteknologi for planter og CO2BIO – pilotering mikroalger til fôr), samt et mindre fasiliteringsprosjekt innen skog i regi av Zero.

Bedriftsprosjektene som er finansiering med LMD midler i 2015 er gode eksempler på tverrsektorielt samspill med direkte relevans for landbrukssektoren. Det er generelt en økende interesse for avansert foredling av jordbruksråvarer slik som kjøtt, rotfrukter, frukt og bær. Resultatene av programmet må imidlertid vurderes for prosjektporteføljen som helhet og det vises her til omtalen under KMD, pkt. 4.7.2.3 side 216.

Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Støttende analyser

Bioraffineringsprogrammet har ikke vært del av kundeeffektundersøkelsen. Basert på en individuell vurdering og dialog med bedriftene i porteføljen anses programmet å bidra på en god måte til oppnåelsen av delmålene, flere gode gründere og flere vekstkraftige bedrifter.

Administrasjon- og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering under kapittel Øvrig rapportering, Tabell 2 side 306.

5.7.3 Kap. 1150, post 50 Bioenergiprogrammet

Programmet er finansiert av Landbruks- og matdepartementet, med formål å stimulere jord- og skogbrukere til å produsere, bruke og levere bioenergi i form av brensel eller ferdig varme. Programmet skal bidra til verdiskaping i landbruket basert på lokale bioenergiressurser og at det skal skapes aktivitet i hele landet. I tillegg til de økonomiske faktorene skal det også legges stor vekt på at tiltakene er et bidrag til reduserte klimautslipp, og bidra til å nå Norges forpliktelser til CO₂-reduksjon i tråd med internasjonale forpliktelser.

Bioenergiprogrammet gir primært investeringsstøtte, men yter også støtte til, og gjennomfører informasjons- og utviklingsaktiviteter, som kan generere flere investeringsprosjekter.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Formålet med programmet er å få flere bedrifter i landbruket å ta i bruk mer bioenergi for å fase ut fossil energi og gjøre landbrukets energiforbruk mer klimanøytralt. I 2015 ligger planlagt produksjon over. Det er innvilget færre og større prosjekter, med en økning på 2,3 GWh. Dette til tross for at strømprisen fortsatt er lav. Det vurderes derfor at målet for oppdraget er meget godt oppnådd for 2015.

Totalt er det siden oppstarten av programmet i 2003, planlagt en produksjon på 350,5 GWh. Effektundersøkelsene viser at dette stemmer godt med faktisk produksjon i de etablerte anleggene. Med basis i effektundersøkelsene har omleggingen til bioenergi spart utslipp av fossilt CO₂ pr år, med 66 000 tonn.

Videreutvikling

Profilen i bioenergiprogrammet bidrar til at ordningen er godt tilrettelagt for bedrifter med vekst som mål. bedrifter. I tillegg bidrar programmet med kompetanse og nettverk innen fornybar energi, som også ligger i forventningene fra oppdragsgiver. Programmets etterspørsel er sterkt knyttet til informasjon og kompetanseoverføring om biovarme- og biogassproduksjon. Programmet har gitt gode resultater både med hensyn til målgruppen vekst i bedrifter og miljø/klima og lokal verdiskaping. engasjement.

Aktiviteter

Tabellen viser aktiviteten på programmet fordelt på de ulike prosjektypene. Programmets tilsagn er på samme nivå som i 2014. For 2015 ser vi at det er en økning i tilsagnene og

Aktiviteter/Prosjekttipe	Årets Ramme (i mill. kroner)	Disp. ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)		Antall Prosjekter		Energimengde i GWh	
	2015	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Biogass			0,9	3,6	4	4	0,1	3,6
Brenselproduksjon			3,2	0,6	9	3		
Forprosjekt			1,2	0,3	8	3		
Forstudie			0,5	0,2	8	5		
Gårdsvarmeanlegg næring			34,5	26,4	117	88	24,6	16,2
Gårdsvarmeanlegg bolig			1,1	0,4	22	12	0,7	0,4
Kompetanse og utredning			0,5	1,6	3	8		
Varmesalgсанlegg			25,1	30,4	22	23	15,6	21,5
Veksthus			1,2	2,6	3	3	0,6	3,1
Totalt	59,9	70,4	68,2	66,1	196	149	41,6	43,9

planlagt produksjon på varmesalgсанlegg. Gardsvarmeanlegg har en nedgang.

Alle prosjektene er miljørettede, igjennom at de tar i bruk fornybare energiresurser.

Det er gjennomført studietur til Østerrike med 35 deltakere fra hele Norge for å lære mer om produksjon av biovarme og besøk på World Sustainable Energy Days (Energisparmesse) i Wels i Østerrike. Deltakerne var i hovedsak varme- og brenselprodusenter. Turen opplevdes som svært nyttig fra deltakerne. Foruten egen læring fikk flere av deltakerbedriftene gode kontakter i Østerrike som kan komme til nytte senere. I tillegg fikk deltakerne anledning til å diskutere bioenergispørsmål med hverandre, og etablerte kontakter som vil være verdifullt i deres eget nettverk.

Nettverket Nærvarmeforum har gjennomført samling for varmesalgsbedrifter og for brenselprodusenter. I tillegg har det vært avholdt informasjonsmøter i flere fylker med biovarme og biogass som tema.

Resultater og effekter

Resultatene fra etter – og forundersøkelsen viser at prosjektene ville ikke blitt gjennomført uten at det var gitt støtte fra programmet. Målingene viser en addisjonalitet (høy+middels) på 93 prosent. Dette viser at investeringer i fornybar energi må gis investeringsstøtte da den generelle energiprisen er lav.

Avvik

Antall prosjekter på programmet er gått ned i 2015, mens størrelsen på prosjektene, både med hensyn på produksjon og tilsagn har økt.

For varmesalg er det betydelig økning i størrelsen på prosjektene, mens gardsvarmeanlegg har en nedgang i antall prosjekter.

For gardsvarmeanleggene er størrelsen på prosjektene noe mindre enn i 2014. Dette ser vi ikke som noen strukturell tendens, men uttrykk for årlige svingninger.

Støttende analyser

Det ble i 2011- 2012 gjennomført effektundersøkelser av gardsvarmeanlegg og varmesalgсанlegg.

For gardsvarmeanleggene viser undersøkelsen at eierne av biovarmeanlegg framstår totalt sett som en svært fornøyd gruppe med lønnsomhet, investering, tekniske løsninger, tidsbruk til drift og vedlikehold og brenseltilgang og – kvalitet. De vurderer sin egen kompetanse om drift og vedlikehold til å være god, og er også fornøyd med montører, servicepersonell og bistand til planlegging og prosjektering av anlegget

Varmesalgundersøkelsene viser positive driftsresultater, reduserte klimautslipp og et støttenivå langt under grønne sertifikater som noen av de viktigste resultatene.

Undersøkelsene bekrefter at formålet med bioenergiprogrammet, om at norsk landbruk skal levere og ta i bruk bioenergi, har vært vellykket, og at det er oppnådd en betydelig reduksjon av fossil energi.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering under kapitel Øvrig rapportering, Tabell 2 side 306.

5.7.4 Kap. 1150, post 50 Investering og bedriftsutvikling i landbruket

Tjenesten er regulert gjennom *Forskrift om midler til investering og bedriftsutvikling i landbruket*.

Virkeområdet er utvikling av næringsvirksomhet på og i tilknytning til landbrukseiendommer, både tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer.

Det kan gis støtte til fysiske investeringer for tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer, samt etablerertilskudd og bedriftsutvikling for tilleggsnæringer. Videre kan det gis rentestøtte for lån som tas opp i forbindelse med fysiske investeringer innen tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer (rentestøtte avvikles fra 2016).

Ordningen ble endret i 2015 ved at støtte til bioenergianlegg på gårdsbruk ble tilbakeført til bioenergiprogrammet. Videre overtok Innovasjon Norge forvaltningen av midlene fra Valdres og Nord-Gudbrandsdal som hadde hatt egen forvaltning i ca. 10 år.

Det gis en mer utfyllende rapport om ordningen til Landbruks- og matdepartementet i forbindelse med jordbruksforhandlingene.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Innen tradisjonelt landbruk bidrar IBU i stor grad til vekst i bedrifter. Dette er også i samsvar med føringene fra oppdragsgiver om å prioritere prosjekter som bidrar til økt matproduksjon, det vil si vekst i bedrifter.

Innen tilleggsnæringer bidrar IBU både til entreprenørskap og vekst i bedrifter.

Videreutvikling

Ordningen er videreutviklet de siste årene med bl.a. fjerning av kronetak for investeringsstøtte, og er tilstrekkelig fleksibel til å kunne fange opp behov for endringer.

Ordningen er viktig innen bioøkonomiområdet og matproduksjon.

Aktiviteter

Nærmere 83 prosent av tilskuddsmidlene og 93 prosent av lånerammen for rentestøtte går til fornying av produksjonsanlegg for tradisjonelt landbruk. Andelen for tilskudd har til tradisjonelt landbruk økt i forhold til 2014. Dette skyldes i betydelig grad at kronetaket for investeringsstøtte er opphevet i forskriften. Tilskudd til tilleggsnæringer har også beløpsmessig en tilbakegang på nærmere 10 prosent. Dette gjenspeiler pågangen etter midler fra de to virkeområdene.

Støtte til tradisjonelt landbruk er i hovedsak knyttet til delmål vekst i bedrifter, mens en betydelig del av de vel 17 prosent som går til andre bygdenæringer er knyttet til delmål entreprenørskap

Aktiviteter	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Tilskudd	486	537	530	1 258
Rentestøtte	1 000	1 359	1 313	563

Forbruket har kunnet være større enn årets ramme på grunn av udisponerte midler fra tidligere år. Antall innvilgede tilsagn for tilskudd er noe mindre enn i 2014 til tross for at disponible ramme er

større. Dette henger sammen med at prosjektene er større og at kronetaket på investeringsstøtte er fjernet i forskriften.

Resultater og effekter

Som nevnt over gis det en mer utfyllende rapport om ordningen til Landbruks- og matdepartementet i forbindelse med jordbruksforhandlingene.

Midlene er fordelt i fylkesvise rammer av Landbruks- og matdepartementet.

Sentrale føringer er midlene skal bidra til økt effektivisering og økt produksjon av mat der det er markedsmessig grunnlag for det, samt bidra til flere lønnsomme arbeidsplasser innen tilleggsnæringer.

Innen for husdyrhold er de viktigste produksjonene med markedsmuligheter melkeproduksjon, storfekjøttproduksjon og sauehold. For disse produksjonene har ordningen bidratt til et planlagt økt produksjonsomfang på vel 3 700 årskyr, i overkant av 4 100 storfeslakt pr år og 19 000 vinterfora sauer.

Innen tilleggsnæringer regnes det med at prosjektene vil bidra til i overkant av 450 nye årsverk, en reduksjon på over 180 i forhold til 2014. Dette henger sammen med at det er bevilget mindre midler til tilleggsnæring i 2015, og videre kan det også være mer nøkterne vurderinger av hvor stor sysselsettingseffekt et prosjekt vil kunne ha.

Andelen prosjekter med lav driftsrisiko er redusert noe for tradisjonelt landbruk og i betydelig grad for tilleggsnæringer. Addisjonalitet, bidrag til økt omsetning, lønnsomhet og overlevelsesevne viser en markert økning både for tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer.

Avvik

Innovasjon Norge har aldri tidligere opplevd større etterspørsel etter IBU-midlene, og i flere fylker var rammen i realiteten disponert allerede første halvår. Selv om rammene økte fra 2014 til 2015, har den økte pågangen også medført flere avslagssaker, som igjen har medført en økning i antall klagesaker fra 20 saker i 2013 og 2014 til 30 saker i 2015.

Støttende analyser

Midler til investering og bedriftsutvikling inngår i Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser. De siste årene er kundeeffektundersøkelsene delt etter virkeområdet for midlene.

Etterundersøkelsen av bedrifter som fikk støtte i 2011 viser at andelen med høy addisjonalitet er om lag like for de to virkeområdene, og også noenlunde stabil de siste årene. Andelen er litt lavere enn for snittet av Innovasjon Norges tjenester. Ordningen kommer bedre ut enn gjennomsnittet for Innovasjon Norges tjenester for andel prosjekter som er viktige for bedret lønnsomhet, overlevelseshemmelighet, økt omsetning og at forventede effekter i hovedsak er innfridd. Tradisjonelt landbruk kommer bedre ut enn tilleggsnæringer med hensyn til økt omsetning og at forventede effekter i hovedsak er innfridd.

Forundersøkelsen av bedrifter som fikk støtte i 2014 bygger i hovedsak opp under resultatene fra etterundersøkelsen av bedrifter som fikk støtte i 2011.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering under kapittel Øvrig rapportering, Tabell 2 side 306.

5.7.5 Kap. 1150,50/Kap.1151,51 Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping, midler fra jordbruksavtalen

Utviklingsprogrammet for landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping ble etablert i begynnelsen av 2015 og består av flere tidligere enkeltstående program. Utviklingsprogrammet skal skape økt vekst og verdiskaping innen lokalmat, reiseliv, reindriftsnæringen, Inn på tunet, innlandsfiske og andre bygdenæringer basert på landbrukets ressurser. Programmet skal stimulere til økt lønnsomhet og konkurranseevne gjennom de tre arbeidsområder: finansiering (vekst og samarbeid), kompetansetjenester og omdømmeaktiviteter. Midlene kommer fra jordbruks- og reindriftsavtalen med ulike målgrupper, derfor rapporteres det på de ulike budsjettpostene der det er behov dette.

Programmet har en styringsgruppe bestående departementsråden i LMD (leder), representanter fra Norges bondelag, Norsk bonde- og småbrukarlag, Norske reindriftssamers landsforbund, bransjeorganisasjonen Hanen, samt Fylkeskommunen og Fylkesmannen. Matmerk er observatør. Styringsgruppen foretar strategiske veivalg og beslutter fordelingen av midler til de ulike arbeidsområdene i programmet.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Utviklingsprogrammet har som mål å skape flere vekstkraftige bedrifter, hovedfokus ligger på vekstfinansiering og samarbeid mellom flere bedrifter. Gründere innenfor målgruppene er faset inn i de generelle virkemidlene i Innovasjon Norge. Vekstordningen har hatt en stabil vekst i etterspørsel de siste årene. Bedriftsnettverk finansiert i 2015 har doblet seg fra 2014, antall forprosjekt har økt fra fem i 2014 til 11 og hovedprosjekt fra fem til ti. Vi ser det er behov for å understøtte bedriftsfinansieringen med forretningsutviklingskompetanse.

Videreutvikling

Bedriftsnettverksordningen har meget stor etterspørsel i 2015 og rammesituasjonen tilsier at etterspørselen vil overstige budsjetttrammene i stor grad i 2016. Programmet vil fra 2016 i tillegg legge til rette for mobiliseringsprosjekter etter bedriftsnettverksmodellen. Undersøkelser viser at det er et stort markedspotensiale å knytte lokalmat tettere mot reiselivet, det prioriteres derfor å identifisere muligheter for pilotprosjekter innen reiseliv der lokalmat er hoveddriver. Videre vil det bli gjennomført en evaluering av temasatsingen i løpet av første halvår 2016. Vekstordningen har eksistert siden 2009 og det planlegges å sette i gang en evaluering, i løpet av 2016, for å se på effektene av det som er gjort og hvordan bedriftene kan videreutvikles og stimuleres i fremtiden.

Aktiviteter

Utviklingsprogrammet får hvert år tildelt en ramme fra LMD (fordelt på jordbruksavtalen og reindriftsavtalen), mens Utviklingsprogrammets styringsgruppe fordeler midlene på programmets ulike handlingsområder.

Aktiviteter gjennomført med midler fra jordbruksavtalen

	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Finansiering		36,7	35,0	63
Herunder vekst		22,0	24,5	29
Herunder bedriftsnettverk		14,7	9,8	34
Kompetanse		22,0	23,2	32 ¹⁰⁷
Omdømme		30,0	30,2	27
Totalt	80,0	88,7¹⁰⁸	88,4	122

Forbruket har kunnet være større enn årets ramme på grunn av udisponerte og tilbakeførte midler fra tidligere år. Totalt ble det bevilget 88,4 mill. kroner fordelt på 122 saker i 2015.

Finansiering

Utviklingsprogrammet finansierte 63 saker på 35 mill. kroner i 2015. 29 av disse var vekstsaker og utgjorde 24,5 mill. kroner, fra 2014 er dette en økning på 12 saker og 9 mill. kroner. De siste årene har antall vekstsaker økt betraktelig hvert år. I 2015 så vi den første store økningen (over 200 prosent) på bedriftsnettverk. 34 var bedriftsnettverkssaker til totalt 9,8 mill. kroner, fasene fordelte seg på følgende måte:

- Forstudie: 12
- Forprosjekt: 12
- Hovedprosjekt: 10 (fem i år en og fire i år to, en i år tre)

Utviklingen i finansierte bedriftsnettverksfaser har økt med ca. 143 prosent fra 14 bedriftsnettverk i 2014. Åtte av disse er hovedprosjekt som utgjør en stor andel med hensyn på størrelsen på utviklingsprogrammets målgrupper.

Kompetanse

Det tilbys et bredt spekter av **matfaglige kompetanseaktiviteter** gjennom de fem matfaglige kompetansenettverkene. Det brukes ca. 12 mill. kroner årlig til dette tilbudet. I snitt holder kompetansenettverkene årlig ca. 60 matfaglige kurs og gjennomfører ca. 140 besøksordninger. For mer informasjon, se egne årsrapporter for kompetansenettverkene som kommer i mars hvert år. Matmerk har ansvaret for **markedsmessig kompetanse** gjennom tilbudet «Markedstjenester».

Innovasjon Norge tilbyr **forretningsmessig kompetanse** til Utviklingsprogrammets målgrupper gjennom sine generelle ordninger, noen eksempler på disse er:

- **FRAM-program:** tre FRAM-program hentet finansiering fra Utviklingsprogrammet i 2015. To er i gang satt¹⁰⁹ og det tredje vil være for mat og reiselivsbedrifter med oppstart i 2016.
- **Mentor:** utviklingsprogrammet har finansiert 16 mentortjenester til Inn På TUNET-tilbydere i 2015. I tillegg til en reiselivsbedrift og en lokalmatprodusent.

¹⁰⁷ Av de 37 sakene på kompetanse er 3 av dem bevilgninger til kompetansenettverkene for 2016. Disse var klare til behandling i desember 2015 og kunne besluttes pga at noen bedriftsfinansieringssaker ble utsatt

¹⁰⁸ Reelt beløp: 88 687 000 – rundet opp til 88,7 mill. kroner

¹⁰⁹ FRAM for mindre lokalmatbedrifter fra Oppland, Hedmark og Sør-Trøndelag. FRAM for matnettverk primært fra Buskerud og Vestfold

- Kurs som i utgangspunktet er tilpasset reiselivsbedrifter og tilbud innenfor **designrådgiving**¹¹⁰ er også tilgjengelig for programmets målgrupper. Ingen av disse tiltakene har hentet finansiering fra Utviklingsprogrammet i 2015, men de er finansiert over andre departementers rammer.

I LMDs «Strategi for eksport av jordbruksprodukter» (2015), fikk Innovasjon Norge i oppdrag å peke ut potensielle markeder for norske jordbruksvarer for mer inngående analyse og vurdering av eksportpotensialet. Etter dialog med LMD gjennomførte Innovasjon Norge en kartlegging i 11 markeder¹¹¹ ved hjelp av sitt uteapparat, som identifiserte markedsområder/segmenter med potensial for lønnsom eksport av norske landbruksbaserte produkter. Fellestrekk for de 10 kartlagte markedene er at de er alle store importører av landbruksbaserte produkter. Både nye muligheter og muligheter for økt salg av eksisterende eksport ble kartlagt. Kartleggingen ble bygd på erfaringer fra eksisterende salg, tidligere forsøk og ideer fra andre land. Det ble ikke tatt hensyn til eksisterende politiske begrensninger i utvalgte markeder¹¹² (Russland og Kina).

Omdømme

Innovasjon Norges turistundersøkelse viser at det er en interesse for lokalmat og reiselivsopplevelser blant norske og utenlandske turister. Fokuset har i flere år vært å knytte maten opp mot aktiviteter og verdier som er av mer varig karakter. De største omdømmeprojektene er **Matstreif og Grüne Woche**, disse får høy score som kompetansearena. I tillegg har Utviklingsprogrammet finansiert ni **regionale matfestivaler** i løpet av 2015. Bondens Marked (enkelmarkeder)¹¹³ har mottatt støtte til utviklingsarbeid og mobilisering av nye utstillere. Konkurransen Det norske måltid mottok støtte på kroner 500.000 i 2015.

Tema

Innovasjon Norge har siden 2009 jobbet med internasjonale temakampanjer (nisje/special interest) siden 2009. Kampanjene fokuserer på tre nisjer: vandring, sykkel og fiske. For 2015 var det satt av 5 mill. kroner til disse kampanjene gjennom utviklingsprogrammet. Kampanjene gjennomføres i Sverige, Danmark, Tyskland, Nederland, Storbritannia og Frankrike.

Aktive ferier i er i vinden, og Norge har meget gode forutsetninger for å ta en del i denne veksten. Kampanjene henvender seg til kunder der valget av ferie er hovedsakelig basert på å dyrke en aktivitet. Dette gjør målgruppen og kanalene enklere å identifisere, samt at disse målgruppene er veldig like på tvers av markeder, noe som betyr at kampanjen kan koordineres og gjennomføres på en relativt kostnadseffektiv måte.

Temakampanjene har også hatt som formål å skape nettverk og bidra til kompetanseheving hos kampanjepartnerne. Partnerne i kampanjen er små og mellomstore reiselivsaktører, som de senere år stort sett har deltatt via landsdelsselskapene. Investeringsnivået i temakampanjene fra partnere har falt de senere år grunnet reduserte midler i næringen (særlig Nord-Norge og Fjell Norge-regionen), samt sammenslåing og nedlegging av destinasjoner.

Når det kommer til effektmåling er den store utfordringen mangel på tilbakemeldinger fra partnere. Det kommer sannsynligvis at partnerne ikke har gode nok måleverktøy eller er lite villige til å dele regnskapsmessige resultater. Vi kan heller ikke per i dag måle ankomster i forbindelse med aktive ferier. Suksessen av kampanjen har derfor blitt målt i henhold til forbrukerens reaksjon (brukerklikk etc.), men selv denne målingen har vært meget begrenset da det er kostbart å måle effekten av

¹¹⁰ 3 av de 28 bedriftene som har mottatt vekststøtte i 2015 har også fått designrådgiving, 1 av de 28 bedriftene som har mottatt vekststøtte har deltatt på designskolen avholdt i Nord-Trøndelag

¹¹¹ Kina, Korea, Japan, Russland, Forente Arabiske Emirater, Canada, USA, Italia, Tyskland, Frankrike og Storbritannia

¹¹² Russland og Kina

¹¹³ Trøndelag, Troms, Hamar, Agder og Telemark

nisjesatsinger. Norge har høy aksept i målgruppene som vandre- og fiskedestinasjon, mens det fortsatt er lav kunnskap om Norge som sykkeldestinasjon.

Bygdeturismekampanjen:

I 2015 ble det satt av 5,7 mill. kroner til Bygdeturismekampanjen. Brukerundersøkelsen gjennomført i 2015 viser 87 prosent av deltakerne i bygdeturismekampanjen var fornøyde, kampanjen anses derfor som å ha betydning og bidra til økt salg og lønnsomhet blant deltakerne. De kvalitative og kvantitative mål som var satt for kampanjen synes i stor grad å ha blitt nådd:

- Det var stor *deltakelse* i kampanjen (208 stk, der 46 deltok i kampanjen for første gang) og samtlige fylker var representert med størst antall fra Hordaland (39) og Oppland (31). I kampanjen deltok også STIN (Sykkelturisme i Norge) på bredt basis. Andre sentrale aktører i årets kampanje var Hanen og Norske Bygdeopplevelser, samt noen grupperinger som representerte flere lokale aktører.
- Det er stor grad av *gjenkjøp* blant deltakerne samtidig som det er jevnt tilsig av nye.
- Samtlige deltakere har vært søkbare på *visitnorway.no* og på *app'en* i kampanjeperioden
- Profilering og synliggjøring av prosjektdeltakerne i kampanjen sammen med øvrig reiseliv (ref. Norgeskampanjen), gjennom *mediene* og på *visitnorway.no*, som er responskanal og avsender i alle aktiviteter. Tilsammen ble det rykket inn 64 helsides annonser i alle de store avisene, og 25 helsider i ulike magasiner på salgsutløsende nivå.
- Gjennomføring av en kampanje som øker oppmerksomheten, interessen for og faktisk bruk av landbruksstilknyttede tilbud i Norge.

Sensommeren 2015 ble det gjennomført en foto-tur for å ta bilder, produsere film og skrive innhold og artikler knyttet til temaet bygdeturisme til bruk både i annonsering, på *visitnorway.no* og i andre bygdeturismerelaterte aktiviteter. Resultatet ble 220 bilder som nå er publisert og tilgjengelige i Innovasjon Norges reiselivsfotobank.

Aktiviteter gjennomført med midler fra reindriftsavtalen

	Årets ramme (i mill. kroner)	Disponibel ramme (i mill. kroner)	Forbruk (i mill. kroner)	Antall tilsagn
Finansiering	4,9		7,0	8
Herunder vekst	1,0		1,0	1
Herunder bedriftsnettverk	0,0		0,0	0
Herunder bedriftsutvikling	3,9		6,0	7
Kompetanse ¹¹⁴	0,4		0,4	1
Omdømme ¹¹⁵	0,0		0,4	2
Total	6,7	18,3	7,8	11

¹¹⁴ og ¹¹⁵: 12 % av innvilgede midler er nettverks- og kompetansehevende tiltak samt salgrettede arrangementer. Herunder konferanse for næringen 2016, samt kompetansetiltak i regi av Bioforsk/NIBIO

Disponibel ramme har vært større enn årets ramme på grunn av udisponerte og tilbakeførte midler fra tidligere år. Totalt ble det bevilget 7,8 mill. kroner fordelt på 11 saker i 2015.

Finansiering

Bedriftsutviklingsmidler er mest brukt til denne målgruppen i 2015 (75 prosent av innvilgede midler), hovedformålet for bruken av disse virkemidlene er vekst i bedrifter, med noe større nedslagsfelt enn Utviklingsprogrammets vekststøtte som kun dekker myke kostnader i en vekstfase. Antall innvilgede vekstsaker økte fra null i 2014 til en i 2015. Bedriftsnettverk har vist seg ikke å egne seg godt for denne målgruppen. Da bedriftene er få, geografisk svært spredt, samt ulike i størrelse og sesong viser erfaringen at bedriftene ikke alltid kommer langt med sine planer om nettverk. Det stimuleres fortsatt ikke til nyetableringer da råvaretilgangen ikke er stor nok. Unntaket er hvis prosjektene søker å finne nye produkter av reinen og dens biprodukter.

Samiske reiselivsbedrifter har vært en viktig målgruppe. Innovasjon Norge har deltatt på samlinger i regi av prosjektet Samisk Reiseliv og markedsført Innovasjon Norges muligheter for målgruppen. Videre har Innovasjon Norge besøkt en del av disse bedriftene og kartlagt prosjektpotensialer uten at det så langt har resultert i mer enn ett prosjekt. Det samiske reiselivsprosjektet skal nå videreføres av Nord-Norsk reiseliv og Innovasjon Norge vil følge dette prosjektet tett for å sikre oppfølging av målgruppen i henhold til deres muligheter overfor virkemidler over reindriftsavtalen. Dette i tillegg til den ordinære reiselivssatsingen i Innovasjon Norge.

Kompetanse

Det ble bevilget kroner 400.000 til Kompetansenettverket i Nord, som har et nasjonalt spesialoppdrag på å tilby kompetansetjenester gjennom kurs og besøksordning. I 2015 ble det gjennomført tre kurs og to besøksordninger. Målgruppen står også fritt til å delta på andre relevante kurs i regi av kompetansenettverkene.

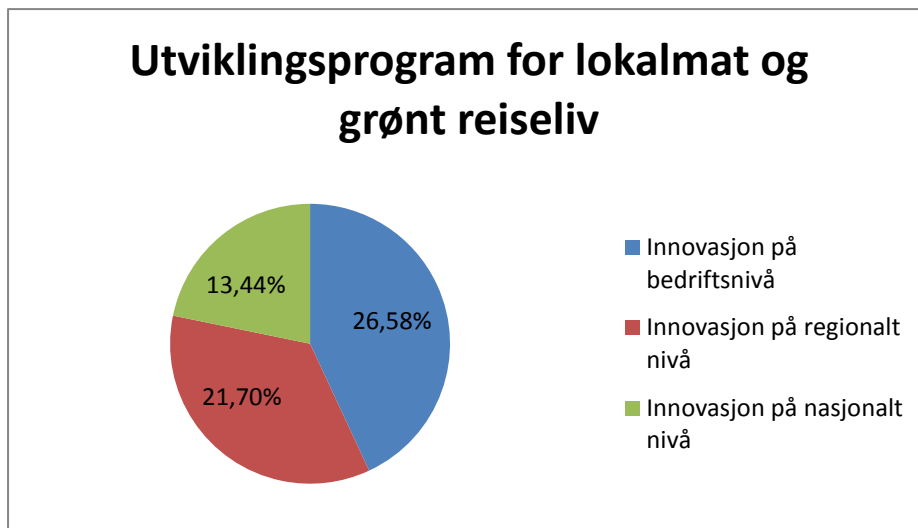
Omdømme

I 2015 ble det ikke bevilget noen *markedsmessige* omdømmetiltak da gjennomføring av markedstiltak under Samefolkets dag 2015 ble bevilget i 2014 og Matstreifdeltakelse 2015 for reinkjøttbedrifter ble avlyst grunnet lite tilgang på kjøtt. Nofima fikk bevilget kroner 100.000 til forprosjekt «Markedsrettet utviklingsprosjekt» i næringen. Videre er det på tampen av 2015 bevilget kroner 340.000 til konferanse for reinkjøtt-næringen mars 2016.

Resultater og effekter

Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse viser at 100 prosent av respondentene angir middels eller høy addisjonalitet, dette er en økning på seks prosent fra 2013. Respondentene svarer at tilsagn gjennom utviklingsprogrammet har bidratt til at:

- 94 prosent av prosjektene hatt økt samarbeidsbidrag
- 100 prosent av prosjektene hatt økt kompetansebidrag
- 100 prosent av prosjektene hatt økt bidrag til innovasjon
- 62 prosent av prosjektene i stor grad hatt en bedring av lønnsomheten
- 88 prosent av prosjektene i stor grad hatt økt omsetning



Figur 41: Innovasjonsgrad på bedrifts-, regional- og nasjonalt nivå

Figur 41 viser innovasjonsgrad på tre nivåer: bedrift, regionalt og nasjonalt. Fra 2014 – 2015 ser vi følgende utvikling:

- Bedriftsnivå: en økning på 24 prosent
- Regionalt nivå: en nedgang på 14 prosent
- Nasjonalt nivå: en nedgang på 4 prosent

Avvik

Jordbruksavtalemidler: Utviklingsprogrammet fikk en høyere tilsagnsramme fra jordbruksavtalen for 2015 og har kunnet imøtekomme den økte etterspørselen. Det har vært stor etterspørsel etter bedriftsnettverksmidler i 2015, en økning på 155 prosent fra 2014, de fleste av prosjektene som er finansiert i 2015 er i fasene forstudie (12 stk /36 prosent) og forprosjekt (11 stk /33 prosent). Vi antar at flere av disse prosjektene vil gå videre til neste fase i løpet av 2016, som igjen innebærer høyere finansieringsbeløp. Etterspørselen etter vekstordningen har vært høyere enn antatt.

Reindriftsavtalemidler: Det er kun innvilget vekststøtte til en bedrift i 2015 men flere bedrifter vil fases inn på vekststøtte i 2016 når prosjektene ferdigstilles. Det ligger tre søknader i pipeline på vekststøtte.

Det er et lavere antall saker både omsøkt og innvilget i 2015 enn 2014. Avviket skyldes i hovedsak at det i 2014 var et spesielt høyt antall bevilgninger som ble gjort fylkesovergripende for to år, samt at Innovasjon Norge bruker generelle virkemidler på målgruppen der det er hensiktsmessig. Det kan se ut som at det er en viss passivitet blant de mindre bedriftene. Tross proaktiv innsats hvor kundene blir oppfordret til å søke om konkrete prosjektideer, viser det seg at dette i 2015 sitter lengre inne. Dette kan skyldes at fokuset hos de bedriftene som driver kombinasjonsdrift ligger på andre plasser enn utvikling i foredlingsbedriften. Videre er reinkjøttmarkedet i 2015 i en særstilling hva gjelder etterspørsel. Stor pågang og lettsolgte volum kan ha vært medvirkende til at bedriftene har enkel vareutgang og dermed ikke ser behovet for å påta seg prosjekter som driver kostnadene all den tid råvaretilgangen uansett er begrenset. Reinprogrammets administrasjon har de siste år jobbet med å ta ned støtteintensiteten for å øke kvaliteten i prosjektene ved å forplikte bedriftene i større grad. Bedriftene må i større grad enn før matche krone for krone i utviklingsprosjekter, noe som begrenser en del bedrifter. Innovasjon Norge tror dette på lengre sikt vil styrke bransjen.

Støttende analyser

Dagligvarebutikkene har de siste årene vært med på å gjøre lokalmaten tilgjengelig og vi ser at nye arenaer for omsetning av lokalmat vokser fram. AC Nielsen måler omsetning av lokalmat gjennom dagligvarehandelen. Tallene fra oktober 2015 viser at norske forbrukere vil ha mat med identitet. Fra 2014 til 2015 har omsetningsveksten av lokalmat i butikk vært på hele 10,3 prosent. Det utgjør over en halv milliard i rene kroner. Sammenlignet med veksten i mat og drikke generelt, vokser lokalmatmarkedet ca. tre ganger raskere. Tallene til Nielsen omfatter ikke omsetningen på Bondens Marked (omsetningsvekst på 10 prosent i 2014), eller gjennom matfestivaler og HoReCa-bransjen. Det betyr at tallet garantert er høyere enn det som fremgår av tabellen. Innovasjon Norge estimerer at omsetningen av lokalmat utenfor dagligvare er på om lag 1 mrd. kroner.

Innovasjon Norges turistundersøkelse som er basert på intervjuer av over 4 700 norske og internasjonale gjester, peker tydelig på det er ikke bare et ønske fra norske og utenlandske gjester å nyte lokalmat og -drikke, men faktisk også gjør det. Hele 48 prosent av våre internasjonale gjester spiste lokal mat og drakk lokal drikke mens de var på ferie i Norge. Turistundersøkelsen viser også at de også har et 50 prosent høyere døgnforbruk.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Fra jordbruksavtalen fikk Innovasjon Norge en økning i vederlag fra 2014 (8,4 mill. kroner) til 2015 (10 mill. kroner) på grunn av økning i rammen for programmet fra 63 mill. kroner til 90 mill. kroner. Fra reindrifftsavtalen er vederlaget på samme nivå i 2015 som for 2014.

Se tabell for Gjennomføringskostnader virkemidler med høy andel av finansiering i kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 2 side 306.

6 RAPPORTERING AV MIDLER FRA KLD

For 2015 er det satt av en bevilgning på 10 mill. kroner over Klima- og miljødepartementets budsjett til et pilotprosjekt for biogass.

Biogasspiloter

Biogass er et tiltak som reduserer klimagassutslippene i Norge samtidig som det bidrar til å redusere utslipp av lokal luftforurensning og støyplage fra tunge kjøretøy. Midlene skulle både gå til investering i nye eller eksisterende anlegg og til følgeforskning. Prosjektene som finansieres skal bidra til å utvikle mer kostnadseffektiv produksjon av biogass, for eksempel gjennom reduserte investeringskostnader eller økt gassutbytte.

Aktiviteter

Midlene til biogasspiloter forvaltes som en del av Bioenergiprogrammet hos Innovasjon Norge. Totalt 8 mill. kroner ble bevilget til pilotanlegg for biogass. Midlene ble brukt til å finansiere fem pilotanlegg (se oversikt nedenfor).

I tillegg til de fem biogasspilotene finansierte bioenergiprogrammet også tre forprosjekter og en ombygging av et eksisterende anlegg. Det ble også gitt midler til ett biogassprosjekt gjennom miljøteknologiordningen.

Anlegg	Innovasjon	Substrat	Sluttbruk biogass	Energiprod biogass årlig [GWh]	Innvilget beløp
Tingvoll*	Solvarme til oppvarming Reaktor med skillevegg for gjenvinning av bakteriekultur	Storfegjødsel Fiskesåpe	Kraft og varme	0,3	0,4*
Sondre Skoglund	Høyratestystem /granulreaktor(Telemarksreaktor)	Grisegjødsel	Varme Gasskjel	0,12	0,3
Jæren	Høyratesystem/granulreaktor (Telemarksreaktor) sammen med tørrreaktor	Grisegjødsel	Gassnett	0,75	2,0** (+ 1,4 fra LMD)
Hugaas*	Tilbakeføring av bakteriekultur.	Storfe-og hønsegjødsel Kylling- og storfeslakt Egg og embryo	Kraft Varme Gasskjel	15	1,5*
Greve	Husdyrgjødsel som prosessvann	Ku- og Grisegjødsel Matavfall og Næringsavfall	Gassnett	69	5,5
Sum					7,7***

*Finansiert kun med midler fra LMD

** Samfinansiert med midler fra LMD - 1,4 mill. kroner

*** I tillegg kommer 0,3 mill. i gjennomføringskostnader

Følgforskning

Etter en anbudsrunde ble Rambøll valgt som aktør for å følge pilotanleggene. Prosjektperioden gikk fra oktober til februar. Målet for prosjektet var å gjøre målinger av de ulike anleggene for å kunne sammenligne både teknologi og ulike substrater samt gjøre vurderinger av økonomien i anleggene. Alle anleggene hadde imidlertid forsinket oppstart eller utfordringer med driften noe som igjen gjorde at de planlagte målingene i anleggene ikke var mulig å gjennomføre. Driftsutfordringene var først og fremst knyttet til oppvarming og skyldes i stor grad at anleggene ble igangsatt på vinteren med flere lange kuldeperioder.

Foruten anlegget på Tingvoll som har vært i drift i flere år så er biogass ny teknologi for anleggseierne. Dette gjør kompetansetilførsel og erfaringsoverføring fra andre anleggsetableringer viktig. Det er derfor både Rambølls og Innovasjon Norges vurdering at det i videre arbeidet med etablering av biogassanlegg må legges vekt på å utvikle virkemidler for erfaringsoverføring. Både etablering av mer formaliserte nettverk og utvikling av veileder for etablering av biogassanlegg i kaldt klima kan være aktuelt.

Pilotsatsingen forventes å bidra med betydelig ny kunnskap som kan tjene som beslutningsunderlag for videre satsing på biogass som klimatiltak, samt øke verdiskapingen i slike anlegg.

Følgforskningen er gjennomført i en for tidlig fase med tanke på å kunne trekke konklusjoner på anleggsøkonomi. Derimot er det gjort en rekke observasjoner med tanke på anleggsetablering og oppstart som vil ha verdi i forbindelse med nye etableringer.

Avvik

Forsinkelser og usikkerhet knyttet til oppstart av anleggene ga store utfordringer med å få gjennomført følgforskningen som planlagt. Fire av fem pilotanlegg var ikke satt i drift da prosjektperioden for følgforskningen startet. I tillegg hadde anlegget på Tingvoll, som har vært i drift siden 2011, driftsutfordringer med å holde stabil temperatur i reaktoren noe som gjøre at innsamlede data ikke er representative for en normalsituasjon med stabil gassproduksjon på forventet nivå. Det er derfor nødvendig å gjøre ytterligere målinger for å kunne trekke konklusjoner anleggsøkonomi, effektivitet av ulike teknologier, m.m.

7 RAPPORTERING AV MIDLER FRA UD

7.1 Introduksjon

Innovasjon Norge utfører fire ulike oppdrag for Utenriksdepartementet. Oppdragene støtter Innovasjon Norges hovedmål om omstilling i næringslivet, bærekraftig utvikling og internasjonalisering, samtidig som enkeltoppdragenes målsettinger som humanitær respons og sosial og økonomisk vekst og utvikling ivaretas. Norsk næringsliv tilbys gjennom programmene finansiell støtte, rådgivning og kunnskap til forretningsutvikling i disse krevende markedene. Innovasjon Norge ser også at programmene er godt koblet til andre støtteordninger Innovasjon Norge forvalter. Det er mange av de norske bedriftene som er tilknyttet disse fire oppdragene som mottar eller har mottatt støtte fra andre ordninger som IFU/OFU, etablerertilskudd, miljøteknologiordningen, bedriftsnettverk, Fram Marked, Internasjonal Vekst, etc. Programmene bidrar slik til forretningsutvikling og skalering for norsk næringsliv i omstilling. Samtidig bidrar norsk næringsliv til å nå FN's nye bærekraftsmål og utvikling i fremvoksende markeder.

Virkemidlene under UD -oppdragene er ikke inkludert i Innovasjon Norges mål- og Resultatstyringssystem og er derfor sammenfattet separat.

Kort om programmene/avtalene

NOREPS, Norwegian Emergency Preparedness System, er etablert som et nettverk av norske bedrifter, frivillig sektor og norske myndigheter. Formålet er forbedret global beredskap og humanitær respons, men også å koble behov fra FN og humanitært/utviklingsmarkedet med norske bedrifter som kan tilby innovative og relevante løsninger.

Business Matchmaking Program (BMMP) bistår norske bedrifter med å identifisere forretningspartnere for å etablere seg i utvalgte markeder. Programmene omfatter nå Bangladesh og Øst-Afrika. Programmet i Sør-Afrika ble avsluttet juni 2015. Dette er ett av Norads utviklingspolitiske virkemidler for å bekjempe fattigdom og skape arbeidsplasser i sør.

EØS-finansieringsordningene - Innovasjon Norge har avtaler med UD knyttet til forvaltning av EØS-midler i programområdene Grønn Industriell Innovasjon, Anstendig Arbeid og Fornybar Energi og Klima. Midlene skal bidra til sosial og økonomisk utjevning i nye medlemsland i EU, samt øke det bilaterale samarbeidet med Norge. Eksempler på målgrupper innen norsk næringsliv er grønn IKT, avfallshåndtering, resirkulering, transport, prosessindustri, bygg, energieffektivisering og fornybar energi. Norske bedrifter og organisasjoner kan delta og motta tilskudd i prosjekter i samarbeid med partnere i mottakerlandene.

Næringsrettede tilskuddsordninger for nordområdene og Russland - Innovasjon Norge forvalter midler til næringssamarbeid i Arktis og med Russland på vegne av Utenriksdepartementet. Formålet med Arktis 2030 og ProRus er å støtte opp om norsk nordområde politikk og norsk russlandspolitikk og bidra til å fremme et bredt næringsrettet samarbeid i nordområdene og med Russland med vekt på gjensidig utveksling av erfaring, kunnskap og kompetanse. Prosjekter som kan støttes av Innovasjon Norge skal legge til rette for, føre til eller inneholde økt næringssamarbeid og nettverk mellom Norge, arktiske stater og Russland.

7.2 Bidrag til å nå hovedmålet

Omstillingsbehovene i næringslivet

Omstilling av norsk næringsliv omhandler både innhold (hvilke produkter og tjenester) og markeder. Innovasjon og utvikling av produkter og tjenester, samt etablering av ny partnerskap er en viktig

faktor i alle programmene/tjenestene. All oppdragene tilrettelegger for omstilling av norsk næringsliv ved å åpne opp for nye markeder for eksport, import og samhandel og partnerskap.

Bærekraft

Bærekraft er en naturlig komponent i alle programmene. Målsettingen for EØS-finansieringsordningen der Innovasjon Norge er operatør er grønn innovativ industriutvikling. Alle prosjektene vurderes i forhold til reduksjon av utslipp og bidrag til positive effekter på miljøet. Det er krav om effektrapportering, og resultatene vil bli publisert når programmene avsluttes.

NOREPS-initiativene bidrar til utvikling av løsninger med stor sosial – og miljømessig impact i humanitær sektor og FN, særlig knyttet til energieffektivisering, sanitær og avfallshåndtering. I samarbeid med FN og internasjonale humanitære organisasjoner har man pilotert eksempelvis solar lamper som gir bedre vilkår for utdanning og sikkerhet, soldrevet vannpumper og bioetanol-drevne kokeovner med stor suksess i flyktningleiren Dadaab.

Internasjonalisering

Gjennom NOREPS, BMMP, Næringsrettede tilskuddsordninger for nordområdene og Russland og EØS-finansieringsordningene får norske bedrifter tilgang og støtte til prosjektutvikling og nye markeder. Endringene i disse markedene for import og eksport det siste året (se tabell under) spenner fra en nedgang på 78 prosent (eksport til Tanzania) til en økning på hele 285 prosent (eksport Bangladesh). Av disse markedene samlet har eksporten til seks land blitt redusert, antallet hvor eksporten har økt er syv. For import er det en økning i ni av markedene, mot tre hvor vi ser en reduksjon. Innovasjon Norge opplever en økende interesse blant norske bedrifter for disse markedene, handelstallene er generelt økende, til dels sterkt, men gir heller ikke et fullstendig bilde av omfanget av næringslivssamarbeid.

Endring i eksport, import og samhandel 2014-15

% endring fra 2014-15	FN*	Øst-Afrika	Sør-Afrika	Bangladesh	Baltikum	Polen	Bulgaria	Romania	Nordområdene/ Russland
Eksport	1,5	Kenya -35 Tanzania -78 Uganda 38	-17	285	LT 13 EE -5 LV -10	6	25	10	-65
Import	NA	Kenya 20 Tanzania 33 Uganda 35	-4	32	EE 10 LV -12 LT 6	3	12	-2	12
Samhandel	NA	Kenya 5 Tanzania -66 Uganda 38	-8	42					
Eksport i absolutte tall 2014-15	FN	Øst-Afrika	Sør-Afrika	Bangladesh	Baltikum	Polen	Bulgaria	Romania	Nordområdene/ Russland
Eksport	21 MUSD	Kenya 96 Tanzania 43 Uganda 32	692 MNOK	223 MNOK	LT 3029 EE 1349 LV 915 MNOK	14775 MNOK	184 MNOK	1104 MNOK	1670 MNOK

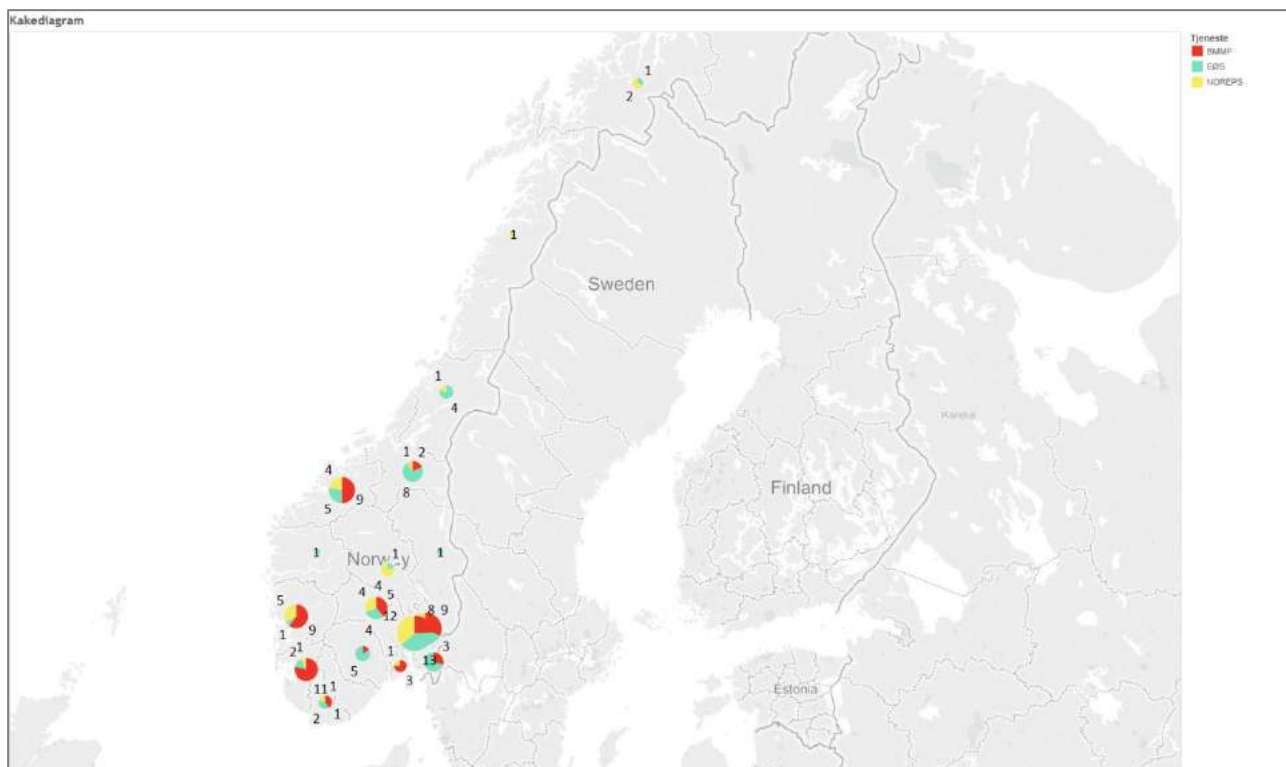
* FN statistikk for 2015 vil først være tilgjengelig i juni 2016. Tallene for FN representerer derfor prosentvis endring fra 2013 til 2014.

7.3 Delmål 1 – Flere gode gründere

Oppdragene retter seg ikke mot gründere, men NOREPS stimulerer til at flere gründere kan få innsikt i og dermed møte behovene i humanitærsektor. Kompetansehevende tiltak, koblinger mot relevante aktører, fagseminarer, fasilitering og finansiering av pilottesting er viktige aspekter i dette.

7.4 Delmål 2 – Flere vekstkraftige bedrifter

Oppdragene og programmene har alle fokus på små og mellomstore bedrifter, som får støtte til å realisere vekstpotensialet gjennom tilgang og partnerskap i nye markeder. Illustrasjonene nedenfor viser at både NOREPS, BMMP og EØS-ordningene har deltagende bedrifter fra så å si hele landet.



Gjennom blant annet støtte fra NOREPS har etablert næringsliv tilnærmet seg nye, krevende markeder og flere har oppnådd betydelige avtaler og salg til FN/nødhjelpsmarkedet.

7.5 Delmål 3 – Flere innovative næringsmiljøer

Alle programmene/opdragene har inkorporert læringsplattformer. For EØS-midlene er det gjennomført 27 bilaterale seminarer og konferanser med erfaringsutveksling og kompetanseheving på agendaen. Seminarene har hatt høy deltagelse fra prosjekteiere og fått gode tilbakemeldinger.

EØS-programmene samler også bedrifter som samarbeider i nettverk. Dette kan være interesseorganisasjoner som Green Business Norway, medlemsorganisasjoner som IKT-Norge, Oslo Renewable Energy and Environment Cluster (OREEC), maritime bedrifter eller nettverk innen rammen av virksomheten til Enterprise Europe Network (EEN). Slike Bedriftsnettverk og nettverk av mer uformell karakter er viktige formidlere av muligheter og partnerskap med støtte av EØS-midler. Det kan være en målsetting å utvikle videre «EØS-bedriftsnettverk» som skal bidra til etablering av strategisk og kommersielt samarbeid mellom bedrifter, med sikte på å styrke bedriftenes konkurransekraft og realisere markedsmuligheter i nye EU-medlemsland.

NOREPS-nettverket i seg selv kan beskrives som et innovativt næringsmiljø og man ser god effekt av samarbeid mellom aktører i nettverket; m.a. for komplimenterende produkter i pakkeløsninger og lokomotiveffekt hvor små, nyere aktører får innpass i sektoren gjennom samarbeid med større, mer etablerte aktører.

NOREPS arrangerer seminarer for nettverket med fokus på innovasjon og læring mellom bedrifter og humanitære organisasjoner. BMMP har bidratt på ca. 10 eksterne konferanser og seminarer, og er blant annet aktiv i Norwegian African Business Association (NABA).

7.6 Rapportering på enkelttjenester fra UD

7.6.1 EØS-finansieringsordningene

Innovasjon Norge har fire avtaler med Utenriksdepartementet (UD) om forvaltning av EØS-finansieringsordningene. Intensjonen er å bidra til sosial og økonomisk utjevning i nye medlemsland i EU, samt øke det bilaterale samarbeidet med Norge.

Programmet « Anstendig arbeidsliv og tre-partssamarbeid» gjennomføres i de 13 nyeste EU-land som mottar norske EØS-midler. Alle de store norske arbeidslivsorganisasjonene deltar som rådgivere til Innovasjon Norge i en referansegruppe oppnevnt av UD. Målsetting til de tre andre avtalene er grønn innovativ industriutvikling i små- og mellomstore bedrifter i Bulgaria, Romania og Polen. Bedrifters samfunnsansvar og bærekraftig utvikling er en fellesnevner for prosjektene. I seks andre land, de baltiske, Ungarn, Slovakia og Spania - er vi partnere med programforvaltere for landenes myndigheter i gjennomføring av tilsvarende program.

Totalt forvalter Innovasjon Norge 650 mill. kroner av EØS-finansieringsordningene i form av rollen som Program Operatør (PO) for programmet Grønn Industriell Innovasjon. Støttegraden er ca. 50 prosent. Resten egenfinansieres fra prosjektdeltakerne. Samlet prosjektportfølje er ca. 1,2-1,3 mrd. kroner. For 2015 ble nærmere 120 mill. kroner utbetalt til 110 prosjekter (hvorav 50 prosent har norske partnere) i Romania, Bulgaria og Polen. Blant prosjektene i de seks landene der Innovasjon Norge er programpartner for Grønn Industriell Innovasjon er det 60 prosjekter med norske partnere. Det utgjør ca. 25 prosent.

Der Innovasjon Norge er involvert som programpartner (Donor Programme Partner) bidrar Innovasjon Norge med god forvaltningspraksis og «grønn» sektorekspertise og sikrer deltagelse fra norsk næringsliv.

Innovasjon Norges arbeid bygger videre på perioden 2007-2009 da vi forvaltet ca. 650 mill. kroner til prosjekter i Romania og Bulgaria, hvor norske prosjektpartner var obligatorisk.

Samlet vurdering av måloppnåelse

EØS-finansieringsordningene er et godt virkemiddel for å bidra til internasjonalisering og vekst i små og mellomstore bedrifter i Norge. Prosjektmidler og tiltakene innen bilaterale aktiviteter fungerer som risikoavlastende tiltak for bedriftene. Vi ser at bakenforliggende faktorer som etablert forretningsvirksomhet og type næring og teknologi som etterspørres påvirker størrelsen på norsk deltagelse i programmene. Der Innovasjon Norge er programoperatør (Polen, Romania, Bulgaria) og har eget kontor, har dette gjort det lettere å utnytte Innovasjon Norges nettverk av norske bedrifter for å trekke dem med i prosjekter, og de norske bedriftene har større tillitt til at samarbeidet ikke preges av usikkerhet og korrupsjon.

Prosjektene med norsk partner har også ført til økt interesse og forretningsmuligheter fra norsk næringsliv som ikke er med i Grønn Industriell Innovasjon programmet. Denne synergien er særlig merkbar i nye markeder som Romania og Bulgaria og kommer tydelig frem når vi ser på prosentvis endring i samhandle i EØS-programperioden 2011 til 2015.

Endring i samhandel i EØS-programperioden 1011-15

År 2011-2015	Litauen	Estland	Latvia	Polen	Bulgaria	Romania
Eksport	74%	33%	10%	67%	75%	-4%
Import	110%	51%	37%	44%	81%	69%

(Tallene er ekskl. skip, olje og gass.)

Samtlige land har hatt en positiv utvikling i samhandel i programperioden, men økningen av import fra Romania og eksport til Bulgaria har hatt en markant økning. Tallene viser at norske selskaper har fått økt innsikt i produksjonsmuligheter særlig i Romania, Bulgaria og Litauen.

De norske partnerbedriftene tilknyttet EØS-finansieringsordningen kommer hovedsakelig fra Trøndelag og sørover.



Måloppnåelse for oppdragspesifikke mål

Som Program Operatør (PO) har Innovasjon Norge ansvar for alle sider ved et program: utarbeide forslag til program, administrere og informere om søknadsprosess, behandle og godkjenne søknader, samt foreta den løpende vurdering av prosjektet og utbetalinger av støtte i gjennomføringsperioden.

Prosjektene bidrar til ordningens overordnede målsetting: sosial og økonomisk utvikling i mottakerlandet og økt bilateralt samarbeid. Økning av det tosidige samarbeid er ikke minst godt ivaretatt gjennom at ca. 50 prosent av nærmere 100 prosjekter har samarbeidsavtaler med norsk partner. Prosjektene har en særlig høy gjennomføringsgrad og vurderes som vellykket.

For de norske bedriftene er dette en trygg og rasjonell introduksjon til det som for mange av bedriftene er nye og krevende markeder. Erfaringen viser at samarbeidet fortsetter ut over prosjektperioden og gode tilbakemeldinger gir økt interesse for å delta i framtidige program av denne karakter.

I oppdragsperioden er det lagt vekt på å trekke inn norske klynger relatert til grønn industri og innovasjon også for å bruke disse i framtidig rekruttering av norske bedrifter til prosjekter innen rammen av EØS-finansieringsordningene og andre EU-relaterte program.

Videreutvikling

Forhandlingene mellom Norge og mottakerlandene for ny periode EØS-finansieringsordningene går nå inn i slutfasen. Innhold og omfang av nye bedriftsrettete program gir nye muligheter for norske bedrifters omstilling, vekst og internasjonalisering. Etablering av nye program og involvering av norsk næringsliv er en viktig og krevende prosess. Samtidig vil det være en åpenbar fordel å bruke etablerte strukturer og nettverk til dette. Kunnskap knyttet til virksomhetsstyring og forvaltning er vurderes som et viktig element for suksess. Svak administrasjon og virksomhetsstyring av institusjoner uten næringslivskompetanse i mottakerland gir svakere resultater. Erfaringer og resultater fra modellen med Innovasjon Norge som programoperatør er gjennomgående meget positive. Innovasjon Norge er derfor positiv til å videreføre og utvide vårt engasjement med forvaltningene av næringslivsprogrammene også for neste programperiode. Avhengig av omfang av programmene og oppgaver som tillegges Innovasjon Norge er det ønskelig å se på digitalisering og andre tiltak for å effektivisere arbeidsprosessene som programoperatør.

Aktiviteter

Ulike virkemidler blir benyttet i ulike deler av prosjektfasene. For inneværende programperiode er man nå inne i slutfasen. Det er derfor hovedvekt på bilaterale samlinger, erfaringsutveksling, bistand til prosjekter i implementeringsfase og bistand til rapportering av resultater. Kommunikasjon av resultater et en viktig komponent i slutfasen – både av suksesshistorier og viktige læringspunkter.

Aktiviteter for EØS-finansieringsordningene 2015

Nøkkeltall for aktiviteter EØS	Seminarer/konferanser	Artikler antall presseoppslag	Møter med nasjonale myndigheter	Bed. besøk
Grønn Industriell Innovasjon Polen	2	25	4	12
Grønn Industriell Innovasjon Bulgaria	4	6	3	34
Grønn Industriell Innovasjon Romania	4	7	3	41
Grønn Industriell Innovasjon Program Partner i 6 land*	8	6	9	NA

Resultater og effekter

Nøkkeltall EØS i mill. kroner ***	Program ramme	Samlet prosjektbudsjett (Inkl. egenfinansiering)	Tilskuddsramme til næringsutviklingsprosjekter Programramme minus forvaltningskost	Andel tilskudd totalt til norske partnere	Innvilget tilskudd
Grønn Industriell Innovasjon Polen	179	450	160	67	160
Grønn Industriell Innovasjon Bulgaria	123	222	104	18	103
Grønn Industriell Innovasjon Romania	266	495	238	15	238
Anstendig Arbeidsliv og trepartssamarbeid	75	85	68	5	NA
Grønn Industriell Innovasjon Programpartner i 6 land*	895**	1800	810	63	14
Totalt	1 538	3 052	1 380	168	515

* Estland, Litauen, Latvia, Ungarn, Slovakia og Spania

** Der mottakerlandene selv har operatøransvar tilkommer 15 prosent egenfinansiering på toppen av EØS-midlene

*** Omregningskurs 1 EUR = 8,953, gjennomsnitt i 2015 i flg. Norges Bank

Et viktig målekriterie for effektiv gjennomføring av programoperatørrollen er i hvilken grad programrammen (pengene) er allokert til støtteberettigede prosjekter i henhold til programmets tidsramme. Ved utløpet av 2015, hadde Innovasjon Norge som programoperatør, allokert 100 prosent av midlene i Polen, 95 prosent i Romania og Bulgaria (100 prosent når de resterende fem prosent av midlene omdisponert til tilleggsaktiviteter inkluderes). Søknadsfrist var november 2015 og alle midler vil bli fordelt.

I de landene IN er programpartner, og samarbeider med lokale programoperatører, finner vi følgende totalt fordelte midler ved utgangen av 2015:

- Estland: 100 % fordelt
- Latvia: 95%
- Litauen: 93%

- Slovakia: 86%
- Ungarn: 98%
- Spania: 90%

Innovasjon Norge har deltatt i samarbeidskomite og såkalt Selection Committee i alle land der programmene gjennomføres.

Det er fortsatt noe usikkerheten knyttet til enkelte prosjekters gjennomføringsevne. Det kan derfor bli kanselleringer samt redusert omfang på enkeltprosjekter.

Utløsende effekt

Kredittmarkedet i Romania er tynt og dermed blir tilgang til finansiering et meget viktig kriterium for bedrifter som vil investere i ny teknologi. Tilsvarende er det kostbart å finansiere prosjekter i Bulgaria og Polen på grunn av rentenivået er meget høyt. Programmet dekker derfor et behov i markedet og den finansielle støtten vurderes som utløsende.

Avvik

For rapporteringsåret har vi ingen avvik når det gjelder rammeforbruk eller avvik på de vedtatte indikatorer som oppdragene måles på.

Ved fjorårets rapportering meldte vi avvik på for lang saksbehandlingstid. I forhold til fjorårets avvikrapport, har saksbehandlingstiden gått vesentlig ned. Dette skyldes styrket kompetanse og erfaring på krevende saksbehandling med støttmottakere i Sentral-Europa.

Støttende analyser

Oppdragsgiver UD og UDs sekretariat i Brüssel, Finacial Mechanism Office (FMO) iverksetter en rekke evalueringer og analyser av resultater fra EØS-finansieringsordningene, <http://eeagrants.org/Who-we-are/How-we-work/Evaluations/Ongoing-and-planned-evaluations>

I 2015 er det gjennomført evalueringer av Anstendig Arbeid og målsettingen av styrkede bilaterale relasjoner <http://eeagrants.org/Who-we-are/How-we-work/Evaluations/Ongoing-and-planned-evaluations>

Dette støtter Innovasjon Norges videre arbeid med bedriftenes samfunnsansvar, helse-miljø-sikkerhet, likestilling, dialog arbeidstakere-arbeidsgivere-myndigheter i mottakerlandene.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

For oppdragene med EØS-midlene er alle administrasjons- og gjennomføringskostnader som påløper ved planlegging og gjennomføring av aktivitetene, dekket innenfor bevilgningen til de respektive ordninger.

Se tabell over Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

7.6.2 Business Matchmaking Program (BMMP)

På oppdrag fra Norad drifter Innovasjon Norge et program for å bistå norske bedrifter med å identifisere lokale forretningspartnere til norske bedrifter som ønsker å etablere seg i utvalgte markeder. Programmene kjøres nå i Bangladesh og Øst-Afrika (Kenya, Tanzania og Uganda). BMMP Sør Afrika ble avsluttet pr 31.juni.2015. Dette er ett av Norads utviklingspolitiske virkemidler for å bekjempe fattigdom og skape arbeidsplasser i sør. Budsjett er på ca. 33 mill. kroner for perioden

2013 -2016. Hittil er til sammen 70 bedrifter tatt inn i de tre programmene – Bangladesh og Øst-Afrika. Vi forventer at ytterligere 25 bedrifter vil benytte seg av BMMP i Bangladesh og Øst Afrika innen utgangen av 2016.

BMMP består av følgende komponenter:

- Markedssjekk
- Partnersøk
- Besøksreise
- Oppfølging og rådgivning frem til avtale er signert

Samlet vurdering av måloppnåelse

BMMP Bangladesh og BMMP Øst-Afrika virkemidler for å bidra til internasjonalisering og vekst i etablerte vekstbedrifter i Norge. Utviklingsland, som disse programmene innbefatter, har stort forretningsmessig og utviklingsmessig potensial, men også høy risiko. Det settes derfor krav til bedriftenes omsetning, lønnsomhet og egenkapital. BMMP programmet bidrar til å redusere risikoen og være utløsende for norske bedrifter som ønsker å etablere seg i disse krevende markedene. Programmene har i tillegg en egen komponent for samfunnsansvar som også har bidratt til å håndtere ikke-finansiell risiko og sikre en bærekraftig forretningsutvikling.

Videreutvikling

BMMP Bangladesh og Øst-Afrika vil gå ut 2016. Stortingsmelding 35 - 2015 legger føringer for videre arbeid med næringsfremme som virkemiddel for bærekraftig utvikling i utviklingsland. Innovasjon Norge ser frem til videre behandling av meldingen og vil gi innspill til mulig nytt virkemiddel som trekker på erfaringer og resultater fra BMMP, men også andre nasjonale og internasjonale ordninger.

Flere land har opprettet ulike typer «challenge fund» med målsetting om sosial og økonomisk utvikling i land på DAC-Listen over ODA godkjente mottakere. Gjennom disse instrumentene støttes utvikling av løsninger på globale utfordringer knyttet til bærekraftig utvikling i fattige land, samtidig som eget lands næringsliv nyter godt av risikoreduserende tiltak knyttet til internasjonalisering. Programmene støtter både pilotering, skalering og videreutvikling av innovative løsninger på globale utfordringer for en bærekraftig utvikling.

Aktiviteter

Bangladesh

- Fokus på energi, sikring av infrastruktur, mer lokalt marked og mindre outsourcing
- Markedsføring overfor næringslivet foregår ved nyhetsbrev, korte markedsrapporter og oppsøkende virksomhet. To eksterne konsulenter er tilknyttet programmet.

Øst-Afrika

- Fokus på energi/vann, IKT og, maritim og akvakultur
- Deltagelse under næringslivsdelegasjonen til Kenya og Tanzania og på lokale og regionale samlinger og næringslivskonferanser med fokus på Øst-Afrika
- Økt markedsføring i Norge og to Regionale frokostmøter ved kontoret i Sør-Afrika
- Avsluttende markedsreise og slutt rapport gjennomført

Resultater og effekter

Effekter knyttet til sosial og økonomisk utvikling er kun mulig å se på lang sikt. Generelt kan man si at etablering av nye arbeidsplasser og overføring av kompetanse og teknologi vil bidra til sosial og økonomisk utvikling. Fra tidligere BMMP programmer ser man at flere avtaler og etableringer av

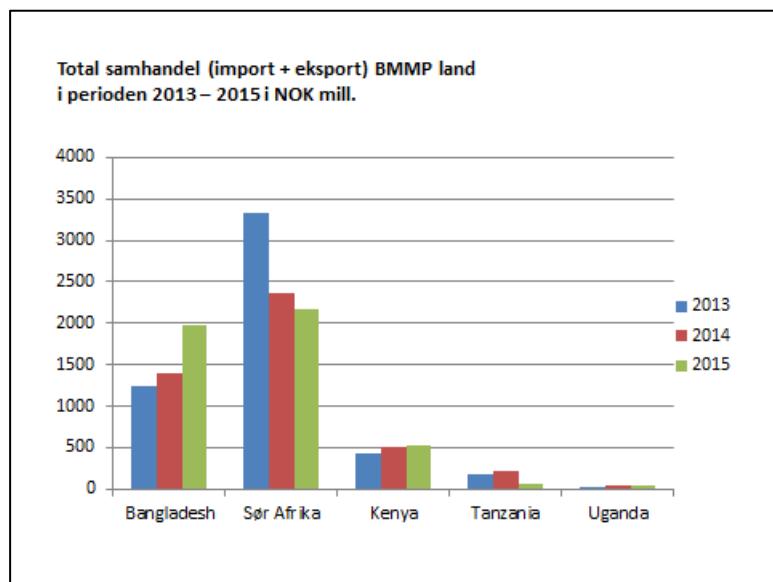
norske bedrifter skjer etter programmets slutt, siden etablering av nye partnerskap, lokal etablering, kompetanseoverføring og internasjonalisering av forretningsvirksomhet er langsiktig arbeid.

Nøkkeltall BMMP fra oppstart til 2015	Programramme (i mill. kroner)	Snitt per år	Antall norske selskaper i programmet per 2015	Antall gjennomførte besøksprogram per 2015	Antall inngåtte avtaler per 2015	Business etablisehd per 2015
Bangladesh	10,3	3,4	22	22	12	3
Øst-Afrika	15	5	27	16	8	3
Sør-Afrika*	8,3	2,8	25	22	13	2
Totalt	33,6	NA	74	60	33	8
Måloppnåelse i %	NA	NA	87,5	89,2	71,7	21,4

Budsjettallene er ikke sammenlignbare fordi programmene har ulik oppstartsdato og varighet, men gir et inntrykk av prosjektenes kostnadsnivå.

*) Sør Afrika programmet skulle vært avsluttet ved utgangen av 2014 men ble forlenget ut juni 2015 for å få gjennomført de siste besøksreisene. Ingen nye selskaper ble tatt inn i Sør Afrika programmet i 2015.

Målsettingen til programmene har vært høyere enn resultatene for både antall bedrifter i programmet, antall besøksprogrammer og antall etablerte avtaler og forretninger i henholdsvis Bangladesh, Sør-Afrika og Øst-Afrika. Programmene kan likevel vise til gode suksesshistorier, og bedriftene som har etablert seg i de respektive programland har alle en tydelig «bærekraftsprofil». Viktige momenter å ta med i videreutvikling av tilsvarende programmer i fremtiden er langsiktighet i forhold til gjennomføring og resultater.



Avvik

- BMMP Bangladesh: Noe færre rekrutterte bedrifter og utfordrende å realisere avtalene til å generere omsetning og inntekt for selskapene.
- BMMP Øst Afrika: Noe færre besøk og lavere bruk av prosjektmidler. Etterspørselen etter programmet er god, men endel bedrifter møter ikke de krav som stilles til deltagelse.
- BMMP Sør Afrika: I sluttrapporten påpekes avvik som består i hovedsak av lavere bruk av prosjektmidler.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Budsjettet for BMMP Bangladesh var på 11,3 mill. kroner for perioden 2013-15. I budsjettet var det lagt inn markedsføringskostnader og delegasjonsreiser som ikke er gjennomført. Rekruttering av bedrifter har foregått ved en-til-en møter og de store markedsføringstiltakene har derfor vært unødvendige. Etter avtale med Norad kan gjenblivende 3,5 mill. kroner benyttes til å forlenge BMMP Bangladesh med et år, det vil si ut 2016.

For å få en god avslutning på BMMP Sør Afrika ble programmet forlenget med seks måneder fram til juni 2015. Ingen nye bedrifter ble tatt inn i programmet, men enkelte gjenstående markedsbesøk ble gjennomført. Av budsjettet for BMMP Sør Afrika 2013-2014/15 på 8,27 mill. kroner stod 1,12 mill. kroner (13 prosent) ubenyttet ved programmets avslutning, noe Norad satte pris på i en situasjon hvor kutt foretas.

For BMMP Øst Afrika har man i 2015 hatt lavere administrasjon og gjennomføringskostnader enn budsjettet. Hovedgrunnen er lavere kostnader ved Innovasjon Norge i Øst Afrika blant annet grunnet skifte av leder ved kontoret og noe lavere aktivitet og færre bedriftsbesøk.

Se også tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapittel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

7.6.3 NOREPS, Norwegian Emergency Preparedness System

Innovasjon Norge forvalter et oppdrag for Utenriksdepartementet om eksportbistand til FN og det humanitære nødhjelpsmarkedet. Tjenesten har tre komponenter;

1. Tett samarbeid med norske bedrifter for å oppnå leveranser til det internasjonale FN- og nødhjelpsmarkedet. Bare FN alene kjøper årlig inn varer og tjenester for ca. 150 mrd. kroner FN og de humanitære organisasjonene henvender seg i økende grad til norske bedrifter via Innovasjon Norge for å samarbeide om innovasjonsprosjekter og utvikling av nye løsninger for å sikre effektiv humanitær respons og bærekraftige utviklingsprosjekter.
2. Forvaltning av 27 mill. kroner per år som fordeles til FN og humanitære organisasjoner basert på søknader, der formålet er forbedret global beredskap og humanitær respons.
3. Administrere og videreutvikle nettverket NOREPS; et nasjonalt kontaktpunkt for bedrifter som søker råd om FN/nødhjelpsmarkedet og å organisere og lede nettverket NOREPS som arena for læring, gjensidig kunnskaps- og informasjonsdeling og en økt bevisstgjøring og forståelse for humanitære utfordringer, samt være pådriver for at norske bedrifter skal imøtekomme FN og de humanitære organisasjonenes behov for bærekraftige og innovative løsninger.

Dette oppdraget har ligget hos Innovasjon Norge siden 1991, og har utviklet seg til et sterkt nettverk av norske bedrifter, frivillige organisasjoner og norske myndigheter.

Samlet vurdering av måloppnåelse

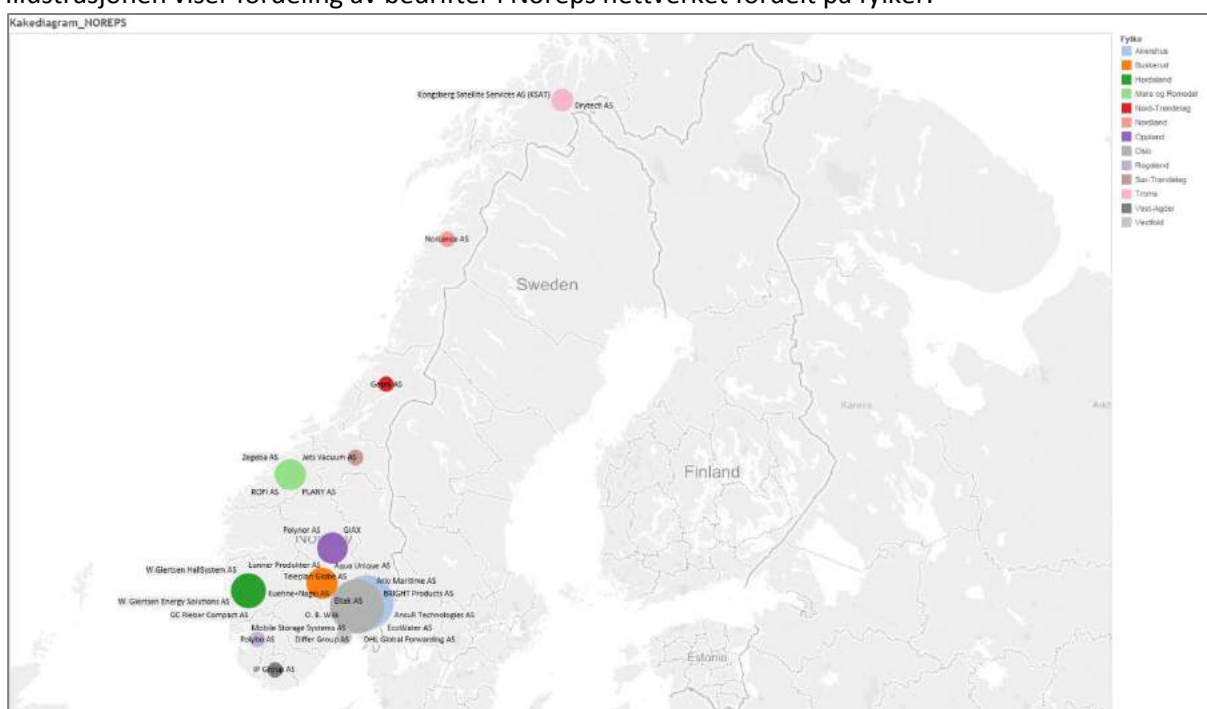
NOREPS er et godt virkemiddel for å skape flere vekstkraftige bedrifter og innovative næringsmiljøer. Antallet bedrifter som har valgt å delta i nettverket har økt med 26 prosent, fra 46 prosent i 2014 til 57 prosent i 2015, og samlet salg av varer til FN-markedet fra NOREPS bedrifter var på 237 mill. kroner i 2015. Fagseminarer arrangert av Innovasjon Norge, med fokus på innovasjon, samt

fasilitering av samarbeid mellom bedrifter og hjelpeorganisasjoner har bidratt til utvikling av nye produkter og produkttesting i feltløsninger med effekt for både klima, helse og miljø.

Tjenesten stimulerer til at flere gründere kan få innsikt i og dermed møte behovene i humanitærsektor. Kompetansehevende tiltak, koblinger mot relevante aktører, fagseminarer, fasilitering og finansiering av pilottesting er viktige aspekter i dette. Tjenesten har likevel hovedsakelig vært et nyttig virkemiddel for vekstbedrifter fra hele landet. Etablert næringsliv har gjennom råd og koblinger tilnærmet seg nye, krevende markeder og flere bedrifter har oppnådd betydelige avtaler og salg.

NOREPS-nettverket er i seg selv et innovativt næringsmiljø og man ser god effekt av samarbeid mellom aktører i nettverket; m.a. for komplimenterende produkter i pakkelsninger og lokomotiveffekt hvor små, nyere aktører får innpass i sektoren gjennom samarbeid med større, mer etablerte aktører.

Illustrasjonen viser fordeling av bedrifter i Noreps nettverket fordelt på fylker.



Videreutvikling

Dagens mange komplekse humanitære kriser skaper et enormt press på beredskapssystemet vi har per i dag. Behovet for humanitær bistand øker og det samme gjør gapet mellom behov og tilgjengelige ressurser. Det er derfor kritisk at vi ser på muligheter for innovasjon og etablering av nye strukturer for å sikre effektiv humanitær beredskap. Bruk av nye løsninger og teknologi kan bidra til mer effektiv humanitær innsats. NOREPS, administrert under Innovasjon Norge, er godt posisjonert for dette. Ved å anvende en liten del av de tildelte beredskapsmidler fra UD/HUM har NOREPS bidratt til pilottesting av nye løsninger. Imidlertid har etterspørselen etter slik pilotering av løsninger vært langt større enn tilgangen på tilgjengelige midler. I tillegg har de fleste testene vært gjennomført i liten skala, og ved vellykkede resultater ønsker organisasjonene å skalere løsningene.

Med de store behovene for humanitær respons og innovative løsninger har norsk næringsliv og norsk teknologi stort potensial. Det er behov for nyskaping og nye tilnærminger i nødhjelpsoperasjoner. Dette inkluderer nye typer partnerskap og nye måter å finansiere gode løsninger på.

Mulig løsninger for å videreutvikle dette innenfor NOREPS vil være følgende:

1. Økt og mer fleksible beredskapsmidler for å støtte forhåndslagring av nødhjelpsprodukter og løsninger
2. Etablere et norskeiet beredskapslager på FNs nødhjelpsdepoter (UNHRD)
3. Delta i flere innovasjonsprosesser i humanitære organisasjoner og støtte pilotering av nye løsninger
4. NOREPS nettverket styrkes mellom myndigheter, sivilt samfunn og privat næringsliv med økt fokus på humanitær innovasjon
5. I samarbeid med Innovasjon Norge etablerer UD et fond til humanitær innovasjon, et norsk Humanitarian Innovation Programme for å bidra til å skalere suksessfulle pilotprosjekter

Aktiviteter

- a) Administrasjon og ledelse av NOREPS som nettverk

På vegne av deltagerne i NOREPS arrangerte Innovasjon Norge en rekke møter, fagseminarer og utstillinger i 2015. Disse aktivitetene skaper en arena for kunnskaps- og informasjonsdeling som har til formål å forbedre responsen til internasjonale kriser og katastrofer. Videre skal de synliggjøre og markedsføre NOREPS ved å informere beslutningstakere, innkjøpere og relevante medarbeidere i FN-systemet, humanitære organisasjoner og norske ambassader om NOREPS og hvordan systemet kan understøtte de ulike aktørene i nødhjelpsoperasjoner.

- b) Nasjonalt kontaktpunkt for bedrifter som søker råd om FN/nødhjelpsmarkedet

Individuell rådgivning er en viktig del av tilbudet til norske bedrifter. Rådgivningen omfatter alt fra markeds kunnskap til assistanse ved anbudsfremstilling og formidling kontakt og nettverk inn i de ulike FN/nødhjelpsmarkedet. Samtlige 57 bedrifter i nettverket har mottatt individuell rådgivning i 2015. Gjennom dette bidrar Innovasjon Norge samtidig til å øke tilfanget av gode, kvalitetssikrede produkter og løsninger i tråd med FN og frivillige organisasjoners behov.

- c) Markedsføring og profilering

Innovasjon Norge har organisert norsk deltagelse på to store internasjonale utstillinger i hhv Dubai og Brussel for til sammen 20 norske bedrifter. I samarbeid med den norske delegasjonen i Genève ble det organisert separate utstillinger- og møtearenaer under ECOSOC møtet og den store internasjonale Røde Kors konferansen. Disse aktivitetene som har bidratt til økt synlighet og profilering av NOREPS og Norges rolle som en aktiv tilrettelegger og viktig aktør for internasjonal katastrofeberedskap. I tillegg ble det avholdt fire temamøter for nettverket i Oslo.

- d) Strategisk utvikling av beredskapssystemet NOREPS – Humanitær innovasjon

I en tid der det humanitære landskapet og markedet stadig endrer seg, er kunnskapsinnhenting og fokus på morgendagens muligheter viktig. NOREPS tilrettelegger og arbeider for et økt samarbeid mellom leverandører, organisasjoner og myndigheter for å sikre nytenkning og forbedring av produkter og tjenester. Nye løsninger som gir bedre vilkår for utsatte grupper under katastrofer utvikles best i samarbeid med ulike aktører som deler kompetanse, kunnskap og ideer.

I 2015 ble det gjennomført ni delegasjonsbesøk fra ulike FN-organisasjoner til Norge der vi tilrettela for en kombinasjon av felles møter og individuelle møter med et stort antall norske bedrifter. Disse møtene gir bedriftene anledning til å presentere og få tilbakemeldinger på sine produkter og løsninger for programansvarlige, teknikere og innkjøpere i de enkelte FN organisasjonene. Flere norske bedrifter har som resultat av disse møtene inngått kontrakter med FN og senere med andre internasjonale humanitære organisasjoner.

Deler av midlene forvaltet av NOREPS er benyttet til å støtte testing av, nye løsninger i felt og dermed støttet organisasjonen i å effektivisere den humanitære respons. I tillegg har enkelte leverandører fått støtte gjennom Innovasjon Norge i form av finansiering, rådgivning eller partnerskapstjenester. Dette bidrar til at bedriftene kan utvikle eller videreutvikle de rette produkter og innovative løsninger tilpasset FN og organisasjonens behov.

e) Forvaltning av NOREPS beredskapsmidler

Innovasjon Norge administrerer midler til humanitær sektor på vegne av UD. I 2015 mottok NOREPS 12 søknader på til sammen 81,5 mill. kroner. I alt 11 FN-organisasjoner og norske frivillige organisasjoner ble tildelt støtte i 2015 på totalt 27 mill. kroner I tillegg samarbeidet NOREPS med en rekke organisasjoner som ikke søkte om midler.

Foruten å styrke organisasjonens katastrofeberedskap ved innkjøp og forhåndslagring av nødhjelpsprodukter anvendes deler av midlene til innovasjonsprosjekter som innebærer pilotering og felttesting av nye produkter og løsninger. I 2015 bidro disse midlene til utvikling av 12 nye norske løsninger innen fornybare energi og bærekraft, hvorav flere allerede er skalert og sikret nye forretningsmuligheter for norske bedrifter.

Resultater og effekter

Det har vært en stor økning i antall norske bedrifter som deltar i NOREPS. Totalt er det registrert 144 norske bedrifter i FNs leverandør database hvorav 90 bedrifter leverte varer og tjenester til 21 ulike FN organisasjoner i 2014. Som leverandørnasjon endte Norge på en 80.plass, hvilket bekrefter et stort potensial i markedet.

År	Bedrifter i NOREPS nettverket
2013	29
2014	46
2015	57

År	Salg av norske varer og tjenester til FN/nødhjelps markedet (i mill. kroner)**	Salg av norske varer og tjenester til FN/nødhjelps markedet (MUSD)	Andel av FNs totale innkjøpsvolum
2012	115	20,5	0,13%
2013	164	26,9	0,17%
2014	203	27,3	0,16%
2015	*	*	*

* Vi har kun tilgang på statistikk fra FN

** Basert på valutakurs pr 31.12 hvert respektive år

Avvik

Underbemanning i 2015 har resultert i underforbruk på budsjettet for 2015, se punktet under.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

I henhold til oppdragsbrev datert 30. juni 2015 fra UD v. humanitær seksjon (HUM) skal administrasjon og gjennomføringskostnader deles mellom NFD og UD gjennom en 40-60 kostnadsfordeling mellom NFD og UD. Oppdragets karakter er todelt ved både å støtte UD ved HUM i deres beredskapsansvar, samt NFD gjennom å tilby støtte til vekstbedrifter og til internasjonalisering. Bedriftene som deltar i NOREPS nettverket bidrar med en egenandel på kroner 10-20 000 per bedrift

(for bedrifter med årsomsetning på henholdsvis under/over 10 mill. kroner) som dekker direkte prosjektkostnader.

Se også tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

7.6.4 Næringsrettede tilskuddsordninger for nordområdene og Russland

Innovasjon Norge forvalter midler til næringssamarbeid i Arktis og med Russland på vegne av Utenriksdepartementet. Formålet med Arktis 2030 og ProRus er å støtte opp om norsk nordområde politikk og norsk russlandspolitikk og bidra til å fremme et bredt næringsrettet samarbeid i nordområdene og med Russland med vekt på gjensidig utveksling av erfaring, kunnskap og kompetanse. Prosjekter som kan støttes av Innovasjon Norge skal legge til rette for, føre til eller inneholde økt næringssamarbeid og nettverk mellom Norge, arktiske stater og Russland.

Samlet vurdering av måloppnåelse

Midlene Innovasjon Norge forvalter er organisert i to programmer. Det ene programmet er nordområderettet med utgangspunkt i Arktis2030, mens det andre er Russlandsrettet med utgangspunkt i Prosjektsamarbeid med Russland (ProRus). Det er definert et mål for hvert program med utgangspunkt i Prop. 1 S (2013-2014).

ProRus:

Ordningen skal støtte opp om de politiske målsetningene om å fremme et bredt samarbeid med Russland med særlig vekt på gjensidig utveksling av erfaring, kunnskap og kompetanse. Næringssamarbeidet med Russland er prioritert. Prosjekter som mottar støtte via Innovasjon Norge skal legge til rette for økt næringssamarbeid mellom Norge og Russland.

Arktis2030:

Midlene skal bidra til gjennomføring av prioriteringene i Meld. St. 7 (2011-2012), Nordområdene – Visjon og virkemidler ved å bidra til økt kunnskap, aktivitet og nærvær i, om og for Nordområdene. Prosjekter i regi av Innovasjon Norge skal prioritere internasjonale næringsrettede kunnskapsprosjekter i samarbeid mellom offentlige og private aktører. Prosjektene må involvere norske aktører og bør ha internasjonale partnere. Arktis2030 er en såkornordning, og prosjekter som har behov for støtte i en oppstartsfasen prioriteres.

I tillegg til målene i avtalen er det halvårlige møter mellom Innovasjon Norge og Utenriksdepartementet hvor Utenriksdepartementet gir sine prioriteringer for den kommende periode.

Midlene til næringssamarbeid i Arktis og med Russland er gode virkemidler for å bidra til internasjonalisering og vekst i norske bedrifter. Prosjektmidler og tiltakene innen bilaterale og multilaterale aktiviteter fungerer som risikoavlastende tiltak for bedriftene.

Det har vært et viktig element for Utenriksdepartementet at Innovasjon Norge skal kunne håndtere søknader raskt for å kunne møte næringslivets behov.

Videreutvikling

For ordningen Arktis2030 vil det i 2016 være et fokus på å følge opp resultatene av rapporten «Vekst fra nord - Hvordan kan Norge, Sverige og Finland oppnå bærekraftig vekst i skandinavisk Arktis?». Norge, Sverige og Finland har felles økonomiske, miljømessige og samfunnmessige interesser i skandinavisk Arktis.

Vi ønsker å fokusere det kunderelaterte arbeidet på fire forskjellige områder i løpet av 2016;

Fokusområde 1: Reiseliv

Arktis presenteres, markedsføres og selges som én region ute i verdensmarkedene. Likevel er det liten tradisjon for å jobbe sammen mot felles markeder. Det kan høstes gevinster av å samle ressursene, etablere «product clusters» på tvers av landegrensene og jobbe samlet for å selge regionen. Vi vil rette et fokus på dette området i tråd med «Vekst fra nord»-rapporten.

Fokusområde 2: Akvakultur og marine næringer

Arktis er mer enn noe annet havområder. Det er store muligheter for kultivering av fisk og fiske i hele Arktis som følge av økende havtemperaturer som gjør at fisken migrerer nordover. Alle land i det sirkumpolare Arktis har store fiskeriresurser, mens det i hovedsak kun er i Norge og i varierende grad Russland som har en akvakulturnæring.

Fokusområde 3: Maritime næringer

Norge er en av verdens ledende maritime nasjoner. De maritime næringene representerer 6-9 prosent av den totale verdiskapingen. Mens andre nasjoner i hovedsak har sin styrke innenfor ett eller to maritime områder, er det norske miljøet blant de mest komplette i bredden av tjenester, produkter og ekspertise. Dette er kompetanse som kan utnyttes i Arktis og Russland.

Fokusområde 4: Miljøteknologi

Med miljøteknologi menes alle teknologier som direkte eller indirekte forbedrer miljøet. Det dreier seg både om teknologier til begrensning av forurensning ved hjelp av rensing, mer miljøvennlige produkter og produksjonsprosesser, mer effektiv ressurshåndtering og teknologiske systemer som reduserer miljøpåvirkningen.

Når det gjelder ProRus i 2016 vil det være en avventende holdning til Russlands økonomi og politikk. Vår oppsøkende og utadrettede aktivitet vil være adekvat for ikke å gå i konflikt med intensjonene bak Norges restriktive tiltak mot Russland.

Vi vil i 2016 bistå UD i ulike oppdrag som tilrettelegging for bedriftsbesøk og deltagelse på bilaterale konsultasjoner innenfor temaene næringsliv og arbeidsmarked.

Aktiviteter

2015 er det første fulle året ordningen har vært i drift og året har således båret preg av å være i en oppstartsfase. Året har i stor grad bestått av mobiliseringsarbeid internt og eksternt. Rådgiverne har også deltatt på relevante konferanser hvor potensielle søkere kan finnes.

Internt har vi hatt seminarer på våre kontor i Finnmark, Troms, Nordland, Rogaland, Telemark, Sogn og Fjordane, Hordaland, Akershus, Østfold og Oslo.

Vi har blant annet deltatt på Arctic Frontiers i Tromsø, Russian Norwegian Oil and Gas Conference i St. Petersburg, Kirkeneskonferansen i Kirkenes, Fiskerimessen i Murmansk, GeoNor i Mo i Rana, Manifestasjon i Bergen, Barentshavskonferansen i Hammerfest, World Petroleum Congress i Tromsø, Arctic Circle Summit i Reykjavik, Arctic Operations i Hammerfest og Murmansk Business Week i Murmansk i tillegg til flere av samlingene til Norsk Russisk Handelskammer.

Det har også blitt gjort en del arbeid for UD i forbindelse med politisk ledelses turer i Nord-Norge og vi har deltatt med kompetanse om næringsliv og arbeidsliv i de årlige, bilaterale samtalene mellom Norge og Finland.

Nøkkeltall	Tilskudd ramme (i mill. kroner)	Tildelt tilskudd (i mill. kroner)	Antall tilsagn	Budsjettert utbetaling (i mill. kroner)	Faktisk utbetalt (i mill. kroner)
Arktis2030	18,0	18,0	10	12,0	11,7
ProRus	10,0	10,4	11	4,0	4,0

Resultater og effekter

Målet for ProRus er å støtte opp om Utenriksdepartementets politiske målsetningene om, å fremme et bredt samarbeid med Russland med særlig vekt på gjensidig utveksling av erfaring, kunnskap og kompetanse. Ved å støtte ti prosjekter har vi bidratt til å dempe og minimere politisk og markedsmessig risiko i norske Russlandsprosjekter. Prosjektene som er støttet er små, mellomstore og store i tråd med Utenriksdepartementets retningslinjer. Prosjektene er spredt geografisk over store deler av Norge, men med en hovedvekt i nord hvor nærheten er større gjennom en felles grense. Tildelinger er i samsvar med budsjett på 10 mill. kroner i løpet av 2015, mens utbetalt er lavere. Vi har fulgt opp selskapene som har igangsatt prosjekter og de aller fleste melder om vanskeligheter i gjennomføringen av prosjektene i form av vanskeligere samarbeidsklima med partnere og lavere salg o.l. enn forventet. ProRus har bidratt til å opprettholde et adekvat nærings samarbeid mellom Norge og Russland i 2015.

Arktis2030 skal bidra til gjennomføring av prioriteringene i Meld. St. 7 (2011-2012), Nordområdene – Visjon og virkemidler ved å bidra til økt kunnskap, aktivitet og nærvær i, om og for Nordområdene. Prosjekter i regi av Innovasjon Norge skal prioritere internasjonale næringsrettede kunnskapsprosjekter i samarbeid mellom offentlige og private aktører. Dette har vi oppnådd gjennom å gi tilskudd til ti prosjekter i 2015. Tildelinger ligger rett under budsjettert, mens utbetalt ligger ganske langt bak. Dette skyldes i hovedsak at prosjektene går over lengre tid enn forventet ved budsjettering og således medfører en lavere utbetalingstakt.

Ved siden av Innovasjon Norges nære relasjon til næringslivet og inngående kjennskap til EØS-regelverket, ble det ved avtaleinngåelse med Utenriksdepartementet trukket frem viktigheten av kort saksbehandlingstid i forhold til hva departementet selv kunne klare. Dette fordi det var en differanse mellom hva søkere forventet av saksbehandlingstid og hva departementet kunne klare. I 2015 hadde Innovasjon Norge en gjennomsnittlig saksbehandlingstid på ProRus på 55 dager og på Arktis2030 på 47 dager. Dette er meget raskt sammenlignet med da departementet selv stod for saksbehandlingen.

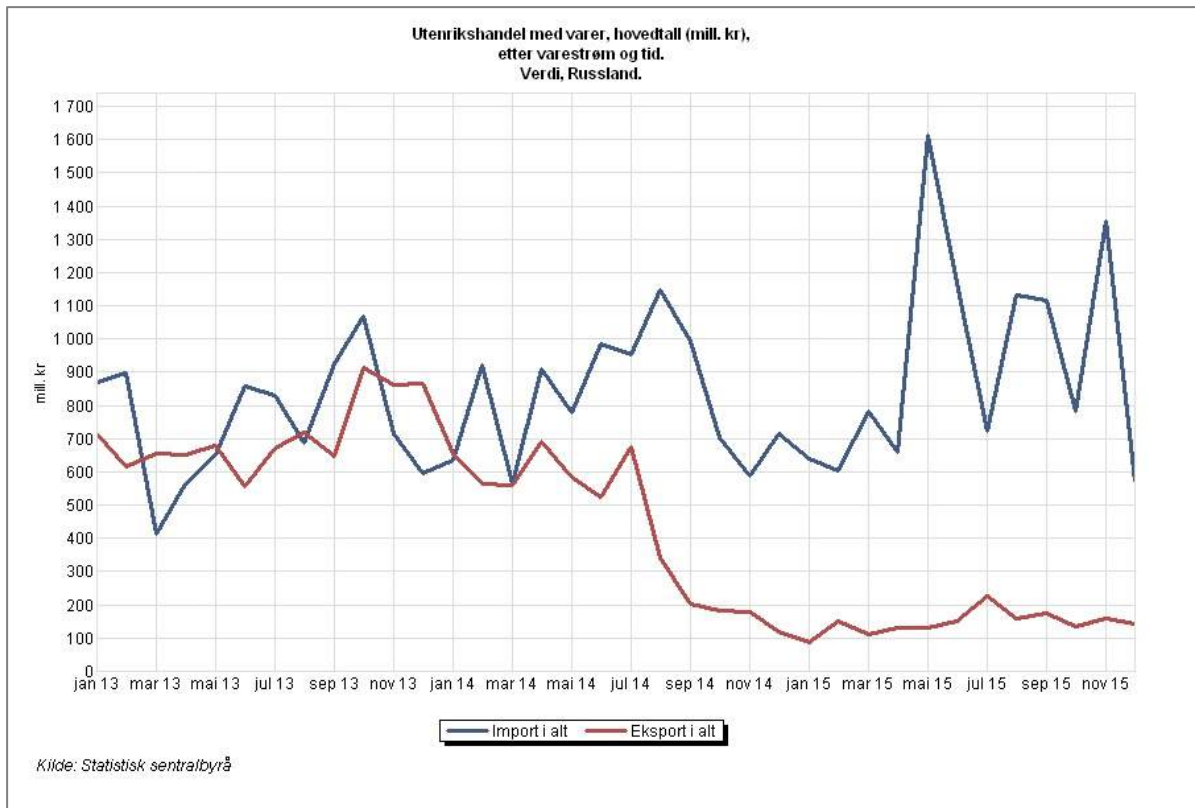
Avvik

Ingen vesentlige avvik.

Støttende analyser

Det har vært et skarp fall i handelen mellom Norge og Russland etter Russlands folkerettsstridige annektering av Krim og involvering i Øst-Ukraina. Dette ses tydelig i grafen under. Allikevel har Innovasjon Norge bidratt til å opprettholde et adekvat interessenivå for Russland i samarbeid med andre aktører.

Årsaken til at importen til Norge har økt fra Russland siden 2014 er i hovedsak Norterminal sin oppstart av oljeomlastning i Kirkenes som er delfinansiert med 4,5 mill. kroner over Arktis2030.



Innenfor Arktis2030 er det tildelt midler til 10 selskaper i 2015. Alle selskapene har høyt vekstpotensial.

Administrasjon og gjennomføringskostnader

Se også tabell for Gjennomføringskostnader øvrige virkemidler under kapitel Øvrig Rapportering, Tabell 4 side 309.

8 ØVRIG RAPPORTERING

8.1 Administrasjons- og gjennomføringskostnader

Driftskostnader

Driftskostnadene for selskapet består av gjennomføringskostnader og basiskostnader. Nærings- og fiskeridepartementet finansierer selskapets basiskostnader tråd med basiskostnadsmodellen gjennom en særskilt bevilgning (kap. 2421, post 70). Denne skal gi selskapet en grunnkapasitet uavhengig av oppdragsmengde og dekke selskapets basiskostnader.

Gjennomføringskostnader skal dekke alle kostnader som er knyttet til å gjennomføre og levere hvert enkelt oppdrag. Den enkelte oppdragsgiver skal dekke alle gjennomføringskostnader utover basiskostnadene for sine oppdrag, med unntak for aktiviteter som skal være selvfinansierende. Selskapets låne-, garanti- og fondsordninger skal hver for seg være selvfinansierende og dekke sine totale administrasjons- og gjennomføringskostnader.

En samlet oversikt over driftskostnader (gjennomføringskostnader og basiskostnader) vises nedenfor i Tabell 1: Oversikt over driftskostnader (gjennomføringskostnader og basiskostnader). Vi skiller mellom direkte prosjektkostnader (DPK) og bemannings og andre driftskostnader (her benevnt; egen bemanning og overhead).

	2014			2015		
	DPK	Egen bemanning og overhead	Sum Gjennomføring	DPK	Egen bemanning og overhead	Sum Gjennomføring
Basiskostnader	26	167	193	21	147	168
Gjennomføringskostnader finansieringstjenester	99	305	404	60	358	418
Gjennomføringskostnader øvrige tjenester	437	391	828	401	400	801
Sum driftskostnader	562	863	1 425	482	905	1 387

Tabell 1: Oversikt over driftskostnader (gjennomføringskostnader og basiskostnader).

I årsregnskapets note ni finnes en oversikt over hva som inngår i direkte prosjektkostnader. For mer informasjon om hva som inngår i gjennomføring; se under driftskostnader i årsregnskapet, samt note syv, åtte, ni, ti og 11 for detaljer.

Andel gjennomføringskostnader vil variere

Gjennomføringskostnadene knyttet til en tjeneste omfatter alle kostnader som påløper i tjenestens «levetid»; Utviklings-/implementeringskostnader ved oppstart av ny tjeneste, markedsføring og mobilisering av valgte kundegrupper, kundedialog og behovsavklaring, kvalifisering og saksbehandling, leveranse av tjeneste, oppfølging av kunde/engasjement i etterkant, bruk av selskapets støttefunksjoner i dette arbeidet (jurister, bankfaglig, sektorspesialister, CSR, mv), direkte drift og forvaltning av tjenesten/programmet, rapportering til ledelse og oppdragsgivere, etc.

Vår tjenesteportefølje bygger i hovedsak på fem tjenestetyper; finansieringstjenester, rådgivningstjenester, nettverkstjenester, profileringstjenester og kompetansetjenester.

Tjenestetypene representerer i stor grad ulike leveransemodeller. Mens finansieringstjenester har en forutgående kundebehandling og beslutning, og deretter leveres som en utbetaling av lån/tilskudd, vil våre rådgivningstjenester i stor grad leveres av egne ansatte og være en langt mer arbeidsintensiv leveranse. I noen tilfeller vil man også velge å levere tjenesten gjennom eksterne kompetanseleverandører (for eksempel mentortjenesten).

Forholdet mellom aktivitetsnivå, målt som samlet leveranse til kunde, og gjennomføringskostnader vil derfor variere betydelig mellom tjenestene

Andelen gjennomføringskostnader påvirkes først og fremst av innslag av rådgivning, kompetansetiltak, grad av mobilisering og andre aktiviteter utover tilsagn om finansiering. Dersom det er behov for arrangementer, mobilisering og annet proaktivt arbeid overfor målgruppen for å øke måloppnåelsen, vil gjennomføringskostnadene vanligvis øke noe. Tilsvarende vil virkemidler med kompliserte tildelingskriterier og rutiner ha noe høyere andel gjennomføringskostnader (alt annet likt).

Bemanningskostnadene øker dersom Innovasjon Norge tar i bruk mer arbeidsintensive metoder for å øke måloppnåelsen. Herunder kan spesielt nevnes det økte fokuset på å ta rollen som kompetent sparringspartnere for våre kunder i deres forretningsutvikling.

Andelen direkte prosjektkostnader for et virkemiddel påvirkes også av valg av leveransemodell. Innovasjon Norge kan velge å sette ut drift og gjennomføring av enkelte ikke-finansielle tjenester som kurs og rådgivning til eksterne tjenesteleverandører når det er mest hensiktsmessig. Da blir andelen direkte prosjektkostnader vanligvis høy, mens kostnader til egen bemanning og overhead går ned.

Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering

Gjennomføringskostnader for virkemidler med høy andel av finansiering er vist Tabell 2. Forholdet mellom aktivitetsnivå, målt som samlet leveranse¹¹⁶ til kunde, og gjennomføringskostnader kan variere betydelig mellom virkemidler. Dette er vist i kolonnen helt til høyre.

Følgende virkemidler har hatt vesentlige endringer i gjennomføringskostnader fra 2014:

- Miljøteknologiordningen viser en økning i samlede gjennomføringskostnader på 13,6 mill. kroner sammenlignet med 2014. Levert kunde i 2015 var 367 mill. kroner mot 200 mill. kroner i 2014. Rammene i 2015 ble vesentlig økt, noe som resulterte i en kraftig økning i antall søknader. Andel gjennomføringskostnader ble således redusert fra 13 prosent i 2014 til 11 prosent i 2015.
- Landsdekkende etablerertilskudd viser en økning i samlede gjennomføringskostnader på 18,7 mill. kroner sammenlignet med 2014. Levert kunde økte fra 145 mill. kroner i 2014 til 273 mill. kroner i 2015. Rammene i 2015 ble vesentlig økt og medførte en meget kraftig økning i antall mottatte søknader. Dette resulterte derfor i behandling av et stort antall avslagssaker i 2015, sammenlignet med 2014, og en ekstra ressursinnsats. I 2015 ble ordningen også belastet sin andel av selskapets digitale investeringer. Andel gjennomføringskostnader viser etter dette en liten økning fra 11 prosent i 2014 til 13 prosent i 2015.
- Lavrisikolånene viser en nedgang i samlede gjennomføringskostnader på 5,7 mill. kroner. Dette reflekterer nok noe lavere aktivitet i 2015 enn 2014; som følge av lavere utlånsvolum. Målt i

¹¹⁶ Beløpene «Levert til kunde» kan avvike fra det som er vist andre steder i rapporten og i statistikkvedlegget. Tilsagn gitt til Innovasjon Norge er eliminert fra statistikken i tabellen over. Videre inkluderer også verdien av levert til kunde gjennomføringskostnadene fratrukket bidrag til felleskostnader.

andel av låneporteføljen er andel gjennomføring for lavrisikolån 0,7 prosent (2014 0,7 prosent).

- Investerings-, bedriftsutvikling-, etablerings- og RDA tilskudd viser en nedgang i samlede gjennomføringskostnader på 5,4 mill. kroner sammenlignet med 2014. Dette reflekterer noe lavere rammer i 2015 (etter hensyntatt overførbare midler). Andel gjennomføringskostnader er etter uendret på 12 prosent.
- Forskning og utvikling viser en nedgang i samlede gjennomføringskostnader på 5 mill. kroner, mens leveransen til kunden er på samme nivå som i 2014. Reduserte kostnader skyldes lavere timeforbruk og økonomiske innstramninger.
- Maritim utvikling er faset ut i 2015.

2015 – Tabell 2

Virkemiddel	Finansiert av	DPK	Egen bemanning og overhead	Sum Gjennomføring	Levert kunde ¹¹⁷	Andel gjennomføring
Lavrisikolån ¹¹⁸	Renteinntekter	5,7	87,4	93,1	2 006	5 %
Distriktsutvikling-, etablerings- og RDA tilskudd	KMD 551.60, KMD 551.61	13,8	57,5	71,3	594	12 %
Innovasjonslån og garantier	Renteinntekter	2,1	33,6	35,7	568	6 %
Investering og bedriftsutvikling i landbruket	LMD 1150.50, Fylkesmennene	3,0	38,9	41,9	619	7 %
Forsknings- og utviklingskontrakter	NFD 2421.72	1,1	19,3	20,4	379	5 %
Distriktsrettede risikolån og garantier	Renteinntekter	1,6	26,4	28,0	394	7 %
Miljøteknologi	NFD 2421.76	5,8	32,9	38,8	367	11 %
Landsdekkende etablerertilskudd	NFD 2421.50	0,7	34,4	35,0	273	13 %
Utviklingsprogrammet- landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskapning, midler fra jordbruksavtalen	LMD 1150.50, LMD 1151.51	20,3	12,6	32,8	39	84 %
Bioenergiprogrammet	LMD 1150.50	1,3	3,5	4,8	69	7 %
Trebasert innovasjonsprogram	LMD 1149.72	3,4	4,2	7,6	27	28 %
Landsdekkende innovasjonstilskudd	NFD 2421.50	0,2	2,9	3,1	28	11 %
Program for industriell bioraffinering	KMD 552.72, LMD 1149.74, NFD 2421.50, NFD 2421.71, NFD 2421.74	1,2	4,0	5,2	10	52 %
Maritim utvikling og nærskipfart	NFD 2421.50	0,0	0,3	0,3	0	106 %
Sum gjennomføringskostnader med høy andel av finansiering		60,0	357,9	418,0	5 373,7	

Tabell 2: Gjennomføringskostnader med virkemidler med høy andel av finansiering 2015.

¹¹⁷ Beløpene på levert til kunde kan avvike fra det som er vist andre steder i rapporten og i statistikkvedlegget. Tilsagn gitt til Innovasjon Norge er eliminert fra statistikken i tabellen over. Videre inkluderer også verdien av levert til kunde gjennomføringskostnadene fratrukket bidrag til felleskostnader.

¹¹⁸ Målt i andel av låneporteføljen er andel gjennomføring for lavrisikolån 0,7 prosent og for risikolån (distrikts og landsdekkende) 2,5 prosent

2014 – Tabell 3

Virkemiddel	Finansiert i 2014 av	DPK	Egen bemanning og overhead	Sum Gjennomføring	Levert kunde ¹¹⁹	Andel gjennomføring
Lavrisikolån ¹²⁰	Renteinntekter	22,5	76,3	98,8	2 408	4 %
Investerings-, bedriftsutvikling-, etablerings- og RDA tilskudd	KMD 551.60, KMD 551.61	15	61,7	76,7	634	12 %
Innovasjonslån og garantier	Renteinntekter	7,7	26	33,7	578	6 %
Fylkesvise og sentrale bygdeutviklingsmidler	LMD 1150.50, Fylkesmennene	3,1	40,4	43,5	616	7 %
Forsknings- og utviklingstilskudd	NFD 2421.72	3,3	22,1	25,4	382	7 %
Distriktsrettede risikolån og garantier	Renteinntekter	6,1	20,7	26,8	305	9 %
Miljøteknologi	NFD 2421.76	11,2	14	25,2	200	13 %
Landsdekkende etablerertilskudd	NFD 2421.50	-1,4	17,7	16,3	145	11 %
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv 4)	LMD 1150.50	20,2	10	30,2	30	101 %
Bioenergi	LMD 1150.50, LMD 1149.73	1,6	4,7	6,3	36	18 %
Trebasert innovasjonsprogram	LMD 1149.72	6,7	3,8	10,5	32	33 %
Landsdekkende innovasjonstilskudd	NFD 2421.50	0,2	2,3	2,5	21	12 %
Bioraffineringsprogrammet	KMD 552.72	1,7	2,4	4,1	4	103 %
Maritim utvikling og nærskipfart	NFD 2421.50	0,3	1,4	1,7	11	15 %
Reinprogrammet	LMD 1151.51	0,9	1,4	2,3	11	21 %
Sum gjennomføringskostnader med høy andel av finansiering		99,1	304,9	404	5 413	

Tabell 3: Gjennomføringskostnader med virkemidler med høy andel av finansiering 2014.

¹¹⁹ Beløpene på levert til kunde kan avvike fra det som er vist andre steder i rapporten og i statistikkvedlegget. Tilsagn gitt til Innovasjon Norge er eliminert fra statistikken i tabellen over. Videre inkluderer også verdien av levert til kunde gjennomføringskostnadene fratrukket bidrag til felleskostnader.

¹²⁰ Målt i andel av låneporteføljen er andel gjennomføring for lavrisikolån 0,7 prosent og for risikolån (distrikts og landsdekkende) 2,3 prosent.

Gjennomføringskostnader for øvrige virkemidler

Gjennomføringskostnader for øvrige virkemidler er vist i Tabell 4.

Følgende virkemidler har hatt vesentlige (>5mill.) endringer i gjennomføringskostnader fra 2014:

- Reiseliv viser en nedgang i samlede gjennomføringskostnader på 16,3 mill. kroner sammenlignet med 2014. Dette skyldes i hovedsak færre kampanjer sammenlignet med tidligere år.
- Den samlede innsatsen knyttet til Mobilisering av gründere og vekstbedrifter, Formidling av internasjonale markedsmuligheter, Behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning, samt Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet viser en økning i 2015 på 17,6 mill. kroner. Dette reflekterer økt aktivitet knyttet til mobilisering for internasjonalisering og eksport i norsk næringsliv.
- Business match making programmet viser en nedgang i samlede gjennomføringskostnader på 6,1 mill. kroner, blant annet som følge av at Sør-Afrika programmet var med i 2014 med full effekt men ble avsluttet i juni 2015. Videre har Øst-Afrika lavere aktivitet som følge lederskifte og færre markedsaktiviteter.
- Sektormobiliseringsprogrammet er avsluttet i 2015.

Tabellen nedenfor viser fordeling av direkte kostnader og bemanningskostnader for grupper av virkemidler med liten andel finansiering i 2015.

Virkemiddel	Finansiert i 2015 av	2014			2015		
		DPK	Egen bemanning og overhead	Sum gjennomføring	DPK	Egen bemanning og overhead	Sum gjennomføring
Reiselivsprofilering	NFD 2421.74	237,3	72,6	309,9	218,6	75,0	293,6
Rådgivning og formidling ved ute- og distriktkontorene, hjemhenting og nettverksbygging ¹²¹	NFD 2421.74	20,3	90,5	110,8	17,0	111,4	128,4
Rådgiving ¹²²	NFD 2421.74,	37,8	88,9	126,7	40,4	84,4	124,7
	KMD 552.72						
Kompetanse ¹²³	NFD 2421.74,	41	6	47	40,4	10,3	50,7
	KMD 552.72						
Næringslivsprofilering ¹²⁴	NFD 2421.74	41,1	11,8	52,9	39,3	12,5	51,8

¹²¹ inkluderer mobilisering av gründere og vekstbedrifter, formidling av internasjonale markedsmuligheter og Utvikling av markedskompetanse og nettverk ved kontorene i utlandet

¹²² inkluderer rådgiving om immaterielle rettigheter, internasjonal markedsrådgiving, behovsavklaring og internasjonal markedsveiledning, handelsteknisk rådgiving og kursvirksomhet, rådgiving om EU og Horizon 2020, rådgiving om design, strategisk posisjonering og mentortjenesten for gründere

¹²³ inkluderer tilskudd til FRAM marked, Global Entrepreneurship og kompetanseprogrammet FRAM

¹²⁴ inkluderer Messer og Norske fellesstands i utlandet, Næringslivsdelegasjoner og Business Events Abroad

Nettverk ¹²⁵	NFD 2421.71,	22,5	33,1	55,6	17,3	34,4	51,7
	KMD 552.72						
Innovasjon i reiselivsnæringen	NFD 2421.74	3,7	8,2	11,9	3,2	4,9	8,1
Marint verdiskapingsprogram	NFD 2415.75	6,6	3,9	10,5	4,5	2,3	6,8
EØS-programmene	UD	3,4	11,5	14,9	2,8	9,4	12,2
Regional omstilling	KMD 552.72	3,3	7,4	10,7	3,3	6,2	9,5
Business Match Making program	UD/NORAD	4,2	8,1	12,3	1,9	4,3	6,2
Samarbeidsprosjekter med utenriktjenesten	NFD 2421.74	0,9	6,2	7,1	0,9	7,2	8,1
Investeringsfond Nordvest-Russland/Øst-Europa	Renteinntekter	1,1	5,8	6,9	0,6	6,1	6,7
Diverse	Øvrig	0	-0,5	-0,5	1,8	0,8	2,6
Mobilisering til Skattefunnordningen	NFD 2421.74	0,2	5,8	6	0,0	1,1	1,1
Sektormobiliseringsprogrammer	NFD 2421.74	2,5	6,1	8,6	0,2	0,2	0,5
Kontordager og kurs for førstelinjetjenesten i kommunene	KMD 552.72	0,8	2,2	3	0,4	1,4	1,8
Evaluering og analyser	KMD 552.72,	3,8	0	3,8	2,8	1,0	3,8
	NFD 2421.74, LMD						
NOREPS, Norwegian Emergency Preparedness System	UD	1,4	3,7	5,1	0,7	4,0	4,6
Gründerveiledningen	NFD 2421.74	0,3	4,1	4,4	0,1	4,0	4,1
Administrasjon av såkornfond	NFD 2421.74,	1	2,9	3,9	0,3	4,7	5,0
	NFD 2421.78						
Pilotprosjekt flerkulturelle verdiskapere og innovasjonsnettverk	KMD 552.72	2	1,1	3,1	-0,0	1,3	1,3
Forsvarsanskaffelser	NFD 2421.74	1	1,9	2,9	1,5	1,7	3,2
Kvinner i næringslivet	NFD 2421.50,	0	3,4	3,4	0,1	3,2	3,3
	NFD 2421.74,						
	KMD 552.72						
Intsok	NFD 2421.74	0,2	0,9	1,1	0,5	1,2	1,8
Invest in Norway	NFD 2421.74	0,2	1,4	1,6	0,7	3,0	3,6
Næringsrettede tilskuddsordninger for nordområdene og Russland	UD	0,5	2,6	3,1	0,8	3,0	3,8
Verdiskapingsprogram for kulturnæringer	KMD 552.72	0,1	1,5	1,6	0,5	1,6	2,1
Sum gjennomføringskostnader øvrige virkemidler		437,2	391,1	828,3	400,6	400,3	801,0

Tabell 4: Viser fordeling av gjennomføringskostnader for øvrige virkemidler.

¹²⁵ inkluderer tilskudd til innovasjonsrammen NCE, Norwegian Innovation Clusters (klyngeprogrammet), bedriftsnettverk, kompetanseutvikling i regionale næringsmiljøer, profilering og mobilisering til entreprenørskap, pilot for vekstkapital

8.2 Rapportering av basiskostnader finansiert over NFD post 2421.70

Basiskostnadene finansieres over post 2421.70 og omfatter:

- Direkte personalkostnader for administrerende direktør, lederne ved distriktskontorene og lederne ved utekontorene, med unntak av utekontorer som er dedikert særskilte ordninger
- Honorarer til hovedstyret, regionstyrene og valgkomiteene
- En grunnkapasitet til å ta imot henvendelser ved distriktskontorene
- Strategiarbeid og virksomhetsstyring som ikke er relatert til særskilte oppdrag
- Styringsdialog med eierne
- Innspill til nasjonal og regional politikktutforming
- Deltakelse i utviklingsprosesser på nasjonalt og regionalt plan
- Fysisk og digital infrastruktur knyttet til funksjoner som dekkes av basiskostnadene

I 2015 ble det bevilget et lavere beløp for dekning av basiskostnader sammenlignet med tidligere år. I dette lå det en klar forventning om at Innovasjon Norge reduserte sine administrative kostnader, inklusive foretok nødvendige organisasjonsmessige tilpasninger. I oppdragsbrevet fremkommer det at reduksjonen ikke skal begrenses til de funksjoner som er dekket av basiskostnadene, men innebære en reduksjon i Innovasjon Norges administrative kostnader generelt.

	2014	2015
Grunnkapasitet distriktskontor	19,8	20,4
Innovasjonspolitisk rådgiver	17,8	14,8
Ledelse og virksomhetsstyring	147,3	124,8
Styrehonorarer	7,8	7,9
Sum	192,7	167,9

Tabell 5: Fordeling av basiskostnader for 2014 og 2015. Totalt benyttede midler for 2015 består av årets bevilgning på 165 millioner kroner samt noe overførte midler fra 2014.

8.3 Evalueringer i 2015

Det er gjennomført følgende effektmålinger i form av evalueringer i løpet av 2015:

- *Evaluering av investeringsfondene for Nordvest-Russland og Øst-Europa og tilskuddsfondet for Nordvest-Russland.* Menon-publikasjon nr. 24/2015.
- *Evaluering av Inn på tunet-Løftet.* Rapport 18.9.2015. Agenda Kaupang.
- *Kompetanseutvikling i regionale næringsmiljø.* Oxford Research AS. Følgeevaluering i løpet av 2015, ferdigstilles 2016.
I tillegg er det gjennomført de vanlige effektmålingene i form av Kundeeffektundersøkelser også i 2015.
- *Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter som mottok støtte i 2014. Førundersøkelse.* Oxford/SSB. November.
- *Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter som mottok støtte i 2011. Etterundersøkelse.* Oxford/SSB. Desember.

8.4 Annen administrativ rapportering

Fordeling av antall årsverk og kostnader

Tabellen nedenfor viser antall årsverk fordelt på distriktskontorer (DK), kontorer i utlandet (UK) og hovedkontoret (HK) i 2014 og 2015. Inndeling i DK, UK og HK reflekterer ikke fordeling på kunderettet arbeid versus administrasjon- og støttefunksjoner, men inndelingen reflekterer den ansattes fysiske arbeidsplass. Ansatte som gjør kunderettet arbeid finnes både på HK, DK og UK.

Tabell 6 viser antall ansatte årsverk ved utgangen av året og inkluderer vikarer, personer uten arbeidsplass og personer i permisjon. Dette gjør at det ikke er en entydig sammenheng mellom antall årsverk og bemanningskostnader.

Årsverk	2013	2014	2015
Distriktskontor	319	317	284
Kontorer i utlandet	190	179	169
Hovedkontor	249	250	243
Sum	758	746	696

Tabell 6: Utvikling i antall årsverk fordelt på distriktskontorer, kontorer i utlandet og hovedkontoret. Som årsverk teller alle som er ansatt hos Innovasjon Norge per 31.12 det gjeldende år.

Statsbudsjettet for 2015 ga Innovasjon Norge økte bevilgninger til innovasjon og utvikling av norsk næringsliv. Samtidig var budsjettet også en tydelig bestilling til Innovasjon Norge om effektivisering og omstilling av egen organisasjon. Dette innebar at selskapet må jobbe annerledes og mer effektivt for å levere på de økte oppdragene regjeringen ga selskapet.

2015 har vært et endringsår for Innovasjon Norge. Selskapet har implementert en ny, kunderettet organisering av selskapet, forbedret og samlet et utvalg av interne arbeidsprosesser, revidert selskapets strategi- og merkevareplattform og gjennomført nedbemanning.

Nedgangen i antall årsverk i 2015 reflekterer denne omstillings- og nedbemanningsprosessen. Ved utgangen av 2015 hadde selskapet 696 årsverk, som lå lavere enn måltallet på 701 årsverk. Det reflekterer at nye kompetansemedarbeidere ikke var tiltrådt pr 31.12.2015.

Omfang og fordeling av brukerbetalte tjenester

Noen av Innovasjon Norges tjenester krever brukerbetaling. I hovedsak er dette tjenester tilknyttet reiselivsvirksomheten samt næringslivsprofilering (delegasjoner og fellesstands) og tjenesten internasjonal vekst. Tabell 7 viser inntektene fra eksterne brukerbetalte tjenester fordelt på distriktskontorer (DK), kontorer i utlandet (UK) og hovedkontoret (HK). Mengden brukerbetalinger har gått ned sammenlignet med 2014. Dette skyldes lavere aktivitet på tjenestene.

Type tjeneste	DK		HK		UK		Total	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Profilering av Norge som reisemål	-	-	23,9	17,9	73,5	58,6	97,4	76,5
Norske fellesstands i utlandet	-	-	29,7	27,5	0,2	-	29,9	27,5
Internasjonal markedsrådgivning	0,4	0,1	-	0,1	15,1	12,8	15,5	13,0
Kompetanseprogram (FRAM)	4,7	4,5	-	0,2	-	-	4,7	4,7
Næringslivsdelegasjoner	-	-	0,6	1,5	-	-	0,6	1,5
Øvrige tjenester	1,1	1,0	6,3	6,7	16,8	15,0	24,2	22,8
Sum	6,2	5,7	60,5	53,8	105,6	86,5	172,3	146,0

Tabell 7: Omfang og fordeling av brukerbetalte tjenester. Tabellen viser brukerbetaling i mill. kroner fordelt på distriktskontor (DK), hovedkontor (HK) og kontorer i utlandet (UK).

9 VEDLEGG

9.1 Statistikk per rapporteringsenhet

9.1.1 Forbruk¹²⁶ og antall i 2015 fordelt per departement

Innvilget 2015 - årsrapport beløp i kr inkl rentestøtte	Gründer		Bedrift		Uspesifisert		Totalsum
KLD	-	0 %	2 247 000	22 %	7 753 000	78 %	10 000 000
KMD	441 651 398	39 %	607 540 913	54 %	81 292 021	7 %	1 130 484 332
LMD	128 649 050	6 %	1 882 421 540	91 %	49 573 924	2 %	2 060 644 514
NFD	1 010 500 095	28 %	2 581 869 685	70 %	70 882 767	2 %	3 663 252 547
UD	2 460 000	7 %	17 560 000	48 %	16 500 000	45 %	36 520 000
Uspesifisert	200 000	29 %	500 000	71 %		0 %	700 000
Totalsum	1 583 460 543	23 %	5 092 139 138	74 %	226 001 712	3 %	6 901 601 393
Antall tilsagn innvilget i 2015 - inkl rentestøtte	Gründer		Bedrift		Uspesifisert		Totalsum
KLD	2	40 %		0 %	3	60 %	5
KMD	846	41 %	1039	50 %	192	9 %	2077
LMD	1905	87 %	216	10 %	74	3 %	2195
NFD	997	43 %	1217	53 %	95	4 %	2309
UD	14	64 %	6	27 %	2	9 %	22
Uspesifisert	5	71 %	2	29 %		0 %	7
Totalsum	3769	57 %	2480	37 %	366	6 %	6615

Tabell 8: Forbruk og antall i 2015 fordelt per departement

¹²⁶ Med forbruk menes innvilget beløp i 2015 inkl. rentestøttet lånebeløp

9.1.2 Forbruk KMD

Rapporteringsenhet	Virkemiddelkode	2014	2015
Bedriftsnettverk	770 - Bedriftsnettverk	13 435 912	25 095 465
	Total	13 435 912	25 095 465
Bedriftsutviklingstilskudd	581 - Finnmark - reiseliv, kultur og opplevelser		154 000
	1052 - Næringsprogrammet Oppland		240 000
	583 - Finnmark - frie midler		2 830 000
	1062 - RDA kultur	1 375 000	4 587 200
	992 - Bedriftstilskudd distriktutvikling		6 200 000
	584 - RDA kommuner, bedriftsutviklingstilskudd	29 404 681	34 146 892
	703 - Bedriftsutviklingstilskudd	251 668 429	222 606 827
	Total	282 448 110	270 764 919
Bioraffineringsprogrammet	1036 - Bioraffineringsprogrammet	20 908 000	20 860 000
	Total	20 908 000	20 860 000
Distriktsrettede risikolån og garantier	471 - Garanti, distriktsrettet - driftskapital	8 050 000	5 300 000
	300 - Distriktsrettet risikolån - Andre lån	277 191 985	369 653 000
	Total	285 241 985	374 953 000
Distriktsrettet etablerertilskudd	771 - Etablerertilskudd	3 463 030	4 220 000
	1029 - Etablerertilskudd - tidlig fase	34 698 445	33 113 582
	720 - Etablerertilskudd	82 286 474	86 543 200
	Total	120 447 949	123 876 782
FRAM	730 - FRAM-programmet	1 843 611	3 417 900
	Total	1 843 611	3 417 900
Investeringstilskudd	792 - RDA, investeringstilskudd	13 327 412	2 397 200
	791 - RDA, investeringstilskudd	5 906 739	2 937 000
	793 - RDA, investeringstilskudd	5 390 000	3 115 000
	991 - Investeringer distriktutvikling	1 000 000	6 500 000
	585 - RDA kommuner, investeringstilskudd	10 478 000	14 584 449
	701 - Investeringstilskudd	164 728 346	144 257 659
	Total	200 830 497	173 791 308
Klyngeprogrammet	758 - Innovasjonspiloter	1 900 000	3 618 000
	1057 - Global Centers of Expertise	6 750 000	5 000 000
	778 - Innovasjonspiloter	19 500 000	23 870 000
	782 - Centres of Expertise	33 700 000	38 630 000
	Total	61 850 000	71 118 000
Mentortjenesten	801 - Mentortjenesten	11 201 227	9 346 300
	Total	11 201 227	9 346 300
Næringsrettet utdanning	1027 - Næringsrettet utdanning	18 750 000	31 350 000
	Total	18 750 000	31 350 000
Rådgiving	783 - Designprogram	2 818 500	2 675 770
	Total	2 818 500	2 675 770
diverse KMD	759 - Entreprenørskapssatsing	248 000	125 000
	789 - Reiseliv Buskerud	690 608	152 586
	775 - Kvinnesatsing	1 975 000	495 000
	772 - Entreprenørskapssatsing	1 131 000	650 000
	787 - Kultur og næring	670 000	4 873 952
	767 - Utredning	3 730 000	5 538 350
	779 - Diverse tiltak	16 280 000	11 400 000
	Total	24 724 608	23 234 888
Grand Total		1 044 500 399	1 130 484 332

9.1.3 Forbruk LMD

Rapporteringsenhet	Virkemiddelkode	2014	2015
Bioenergiprogrammet	1038 - Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg 2013	3 111 000	500 000
	050 - Bioenergi	35 797 700	65 636 300
	1026 - Fylkesvise BU-midler Bioenergi	29 295 200	
	Total	68 203 900	66 136 300
Bioraffineringsprogrammet	1051 - Bioraffineringsprogrammet	1 700 000	5 195 000
	Total	1 700 000	5 195 000
Fylkesvise BU-midler	019 - Annet, tilleggsnæring	8 274 224	50 000
	020 - Annet, tradisjonelt jord- og hagebruk	8 594 307	187 923
	010 - Tilskudd ved generasjonsskifte, tilleggsnæring	1 938 000	1 805 000
	003 - Etablererstipend, etableringsfasen	7 517 600	7 865 500
	002 - Etablererstipend, utviklingsfasen	8 274 000	8 318 000
	008 - Tilskudd ved generasjonsskifte, tradisjonelt jord- o..	29 061 900	24 062 800
	006 - Bedriftsutviklingstilskudd	20 193 500	27 491 000
	023 - Investeringsstilskudd til tilleggsnæring	54 614 364	45 515 000
	021 - Investeringsstilskudd til tradisjonelt jord- og hagebruk	340 748 430	414 497 900
	Total	479 216 325	529 793 123
Reinprogrammet	860 - Verdiskapingsprogrammet for reindrift	9 773 000	7 798 000
	Total	9 773 000	7 798 000
Rentestøtte	027 - Lånebeløp for rentestøtte tilleggsnæring, ny	71 668 000	91 426 000
	028 - Lånebeløp for rentestøtte tradisjonelt jord- og hage..	938 151 233	1 221 953 700
	Total	1 009 819 233	1 313 379 700
Risikolån landbruk	391 - Risikolån landbruk - utviklingstiltak/nye næringer	4 000 000	3 970 000
	390 - Risikolån landbruk - tradisjonelt jord- og hagebruk	27 487 000	22 461 000
	Total	31 487 000	26 431 000
Trebasert innovasjonsprogram	1037 - Trebasert innovasjonsprogram 2013	24 079 971	21 534 549
	953 - Treprogrammet	250 000	
	Total	24 329 971	21 534 549
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	1024 - Forpliktende produsentsamenslutninger	4 566 600	9 325 000
	1023 - Vekstordning	15 412 000	24 522 000
	1025 - Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv el..	39 432 282	54 541 900
	Total	59 410 882	88 388 900
diverse LMD	001 - Prosjekter/programmer	10 520 000	1 987 942
	Total	10 520 000	1 987 942
Grand Total		1 694 460 311	2 060 644 514

9.1.4 Forbruk NFD

		2014	2015
Bedriftsnettverk	802 - Bedriftsnettverk - Ny	9 730 772	18 504 935
	Total	9 730 772	18 504 935
Bioraffineringsprogrammet	1045 - FKD Bioraffineringsprogrammet	100 000	
	1046 - Tilskudd til marin bioteknologi	250 000	1 600 000
	1078 - Bioraffineringsprogrammet		5 650 000
	Total	350 000	7 250 000
FRAM	668 - IN kompetansesenter	200 000	
	1064 - FRAM		6 000 000
	Total	200 000	6 000 000
Forsknings- og utviklingstilskudd	621 - Tilskudd	64 950 000	66 239 000
	622 - Tilskudd	221 454 566	240 017 249
	671 - Tilskudd+	12 000 000	7 500 000
	672 - Tilskudd+	92 400 000	50 900 000
	Total	390 804 566	364 656 249
Innovasjon i reiselivsnæringen	664 - Reiselivssatsing innovasjon	12 888 723	
	1067 - Innovasjon i reiselivsnæringen		9 601 000
	Total	12 888 723	9 601 000
Innovasjonslån og garantier	200 - Landsdekkende risikolån - Andre lån	296 860 500	498 755 000
	410 - Garanti, landsdekkende - Investeringer	2 750 000	
	420 - Garanti, landsdekkende - Driftskapital	875 000	20 500 000
	Total	300 485 500	519 255 000
Klyngeprogrammet	648 - Innovasjonspiloter	21 230 000	16 085 000
	661 - Centres of Expertise	36 650 000	41 620 000
	1022 - Utviklingstilskudd - Frie midler NCE	10 010 000	10 500 000
	1058 - Global Centers of Expertise	15 750 000	5 000 000
	Total	83 640 000	73 205 000
Landsdekkende etablerertilskudd	675 - Landsdekkende etablerertilskudd	106 104 500	210 935 090
	1028 - Landsdekkende etablerertilskudd - tidlig fase	40 546 716	63 993 166
	Total	146 651 216	274 928 256
Landsdekkende innovasjonstilskudd	611 - Utviklingstilskudd - Frie midler	29 608 500	25 720 000
	1040 - Skogmobilisering, nettverk og informasjon	1 500 000	
	Total	31 108 500	25 720 000
diverse NFD	480 - Garantier til fiskerinæringa	225 000 000	
	573 - Administrasjonsstøtte for distriktsrettet såkornfond	4 200 000	4 300 000
	662 - Diverse tiltak	7 947 000	7 134 592
	663 - Sektorsatsinger	4 040 000	2 800 000
	670 - Nærskipsfart	1 400 000	
	674 - Kvinnesatsing	3 060 000	
	676 - Omdømmeprogrammet	5 025 000	200 000
	677 - Entreprenørskap	100 000	
	692 - Maritim Utvikling	11 321 573	
	1042 - Satsing på Kultur næringen	2 389 000	3 541 675
	1068 - Kvinnesatsing		400 000
	1069 - Entreprenørskap		150 000
Total	264 482 573	18 526 267	
Grand Total		1 240 341 850	1 317 646 707

Vedlegg – Statistikk per rapporteringsenhet

		2014	2015
Lavrisikolån	110 - Lavrisikolån	611 216 812	718 303 224
	120 - Grunnfinansieringslån - flåte	1 065 160 000	825 688 126
	134 - Lavrisikolån landbruk - Bolig (nybygg/utbedringer)	4 400 000	
	138 - Lavrisikolån landbruk - Næringsformål - tradisjonelt	174 925 060	
	139 - Lavrisikolån landbruk - Næringsformål - tilleggsnæ..	5 260 000	
	1048 - Lavrisikolån landbruk - Næringsformål - tradisjon..	465 339 500	365 660 190
	1049 - Lavrisikolån landbruk - Næringsformål - tilleggsn..	14 863 000	27 815 000
	1050 - Lavrisikolån landbruk - Bolig NY	19 612 000	20 330 000
	Total	2 360 776 372	1 957 796 540
Marint verdiskapingsprogram	922 - Marint innovasjonsprogram	12 150 000	
	1047 - Marint verdiskapningsprogram II	19 471 600	3 000 500
	Total	31 621 600	3 000 500
Miljøteknologi	689 - Miljøteknologiordning	197 583 000	339 961 800
	Total	197 583 000	339 961 800
Pre-så Kornfond	1082 - Lån - pre-så kornfond		40 000 000
	Total		40 000 000
Rådgiving	655 - Designprogram	2 873 500	
	669 - Internasjonal vekst	900 000	
	1065 - Designprogram		2 890 000
	1079 - Strategisk posisjonering		1 957 000
	Total	3 773 500	4 847 000
Grand Total	2 596 754 472	2 345 605 840	

9.1.5 Forbruk KLD

		2015
Bioenergiprogramm..	1080 - Tilskudd til biogassprosjekter	10 000 000

9.1.6 Forbruk UD

	2014	2015
1059 - Prosjektsamarbeid Russland	5 248 650	10 610 000
1060 - Nordområdetiltak drift	6 500 000	8 000 000
1061 - Barents 2020	7 375 000	17 910 000
Grand Total	19 123 650	36 520 000

9.1.7 Innovasjonsnivå

		2012	2013	2014	2015
Bedriftsnettverk	Internasjonalt nivå	30%	23%	36%	24%
	Nasjonalt nivå	28%	21%	30%	34%
	Regionalt nivå	30%	23%	22%	34%
	Bedriftsnivå	3%	22%	5%	2%
	Ikke relevant	10%	12%	6%	6%
Bedriftsutviklingstilskudd	Internasjonalt nivå	27%	33%	34%	35%
	Nasjonalt nivå	18%	26%	22%	26%
	Regionalt nivå	32%	17%	21%	18%
	Bedriftsnivå	12%	12%	10%	10%
	Ikke relevant	11%	12%	12%	12%
Bioenergiprogrammet	Internasjonalt nivå		1%		5%
	Nasjonalt nivå	1%	3%	3%	11%
	Regionalt nivå	20%	8%	11%	17%
	Bedriftsnivå	33%	69%	73%	62%
	Ikke relevant	46%	19%	13%	5%
Bioraffineringsprogrammet	Internasjonalt nivå		89%	89%	89%
	Nasjonalt nivå		2%		8%
	Ikke relevant		9%	11%	4%
Distriktsrettede risikolån og garantier	Internasjonalt nivå	32%	18%	31%	24%
	Nasjonalt nivå	13%	15%	13%	27%
	Regionalt nivå	10%	18%	24%	14%
	Bedriftsnivå	26%	19%	16%	20%
	Ikke relevant	19%	30%	16%	15%
Distriktsrettet etablerertilskudd	Internasjonalt nivå	48%	48%	60%	56%
	Nasjonalt nivå	28%	25%	23%	21%
	Regionalt nivå	11%	14%	7%	13%
	Bedriftsnivå	5%	3%	4%	3%
	Ikke relevant	8%	9%	6%	6%
Forsknings- og utviklingstilskudd	Internasjonalt nivå	85%	87%	87%	93%
	Nasjonalt nivå	7%	7%	7%	7%
	Regionalt nivå		0%	0%	
	Bedriftsnivå	0%	0%		
	Ikke relevant	8%	7%	6%	0%
Fylkesvise BU-midler	Internasjonalt nivå	0%	0%	0%	0%
	Nasjonalt nivå	3%	4%	3%	2%
	Regionalt nivå	9%	8%	9%	7%
	Bedriftsnivå	50%	58%	54%	61%
	Ikke relevant	38%	30%	34%	30%
Innovasjon i reiselivsnæringen	Internasjonalt nivå	12%	6%	22%	17%
	Nasjonalt nivå	50%	20%	28%	41%
	Regionalt nivå	16%	41%	26%	8%
	Bedriftsnivå	18%	18%	14%	15%
	Ikke relevant	4%	15%	7%	19%
	Uspesifisert			3%	
Innovasjonslån og garantier	Internasjonalt nivå	81%	63%	72%	80%
	Nasjonalt nivå	5%	14%	11%	7%
	Regionalt nivå	3%	2%	5%	2%
	Bedriftsnivå	3%	7%	8%	1%
	Ikke relevant	7%	13%	5%	11%
Investeringstilskudd	Internasjonalt nivå	30%	22%	17%	24%
	Nasjonalt nivå	20%	19%	26%	30%
	Regionalt nivå	22%	29%	27%	23%
	Bedriftsnivå	22%	21%	26%	16%
	Ikke relevant	6%	10%	5%	7%

Vedlegg – Statistikk per rapporteringsenhet

		2012	2013	2014	2015
Landsdekkende etablerertilskudd	Internasjonalt nivå	79%	78%	92%	75%
	Nasjonalt nivå	20%	22%	8%	13%
	Regionalt nivå		0%	0%	1%
	Bedriftsnivå		0%		0%
	Ikke relevant	1%			11%
Lavrisikolån	Internasjonalt nivå	2%	4%	3%	22%
	Nasjonalt nivå	13%	19%	17%	12%
	Regionalt nivå	5%	5%	7%	6%
	Bedriftsnivå	27%	31%	33%	23%
	Ikke relevant	52%	42%	40%	38%
Miljøteknologi	Internasjonalt nivå	100%	94%	94%	98%
	Nasjonalt nivå	0%	0%	3%	2%
	Regionalt nivå	0%			
	Ikke relevant		6%	3%	
Rentestøtte	Internasjonalt nivå	1%			
	Nasjonalt nivå	1%	2%	1%	1%
	Regionalt nivå	5%	5%	4%	4%
	Bedriftsnivå	60%	71%	68%	69%
	Ikke relevant	33%	23%	27%	26%
Risikolån landbruk	Nasjonalt nivå		4%		4%
	Regionalt nivå	10%		3%	6%
	Bedriftsnivå	73%	81%	67%	65%
	Ikke relevant	17%	16%	30%	25%
Trebasert innovasjonsprogram	Internasjonalt nivå	12%	15%	14%	23%
	Nasjonalt nivå	62%	60%	67%	62%
	Regionalt nivå	6%	10%	16%	6%
	Bedriftsnivå	4%	15%	1%	5%
	Ikke relevant	17%	1%	3%	4%
Utviklingsprogrammet-landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping	Internasjonalt nivå	1%	3%	3%	3%
	Nasjonalt nivå	32%	29%	16%	16%
	Regionalt nivå	23%	22%	37%	20%
	Bedriftsnivå	8%	18%	4%	25%
	Ikke relevant	35%	28%	40%	35%

9.1.8 Prosjektrisiko

		Liten risiko	Normal risiko	Høy risiko	IR	Uspesifisert
Bedriftsutviklingstilskudd	2014	14%	37%	29%	8%	12%
	2015	8%	35%	30%	8%	19%
Bioenergiprogrammet	2014	32%	58%	7%	1%	2%
	2015	17%	69%	7%	5%	1%
Bioraffineringsprogrammet	2014		30%	53%	11%	7%
	2015	8%	5%	79%	2%	7%
Distriktsrettede risikolån og garantier	2014	11%	70%	16%	3%	
	2015	8%	56%	35%		
Distriktsrettet etablerertilskudd	2014	5%	23%	24%	6%	43%
	2015	4%	32%	32%	4%	29%
Forsknings- og utviklingstilskudd	2014	0%	29%	59%	7%	5%
	2015		27%	63%	0%	9%
Fylkesvise BU-midler	2014	42%	50%	5%	2%	2%
	2015	44%	47%	6%	1%	2%
Innovasjon i reiselivsnæringen	2014	26%	38%	3%	16%	17%
	2015	14%	59%		6%	21%
Innovasjonslån og garantier	2014	1%	66%	31%	1%	
	2015	1%	58%	41%	0%	
Investeringstilskudd	2014	11%	62%	23%	4%	1%
	2015	9%	56%	33%	1%	1%
Landsdekkende etablerertilskudd	2014	0%	22%	29%	10%	39%
	2015	1%	27%	37%	11%	24%
Landsdekkende innovasjonstilskudd	2014	19%	34%	9%	28%	9%
	2015	10%	27%	5%	49%	9%
Lavrisikolån	2014	30%	65%	4%	1%	0%
	2015	30%	57%	9%	3%	1%
Mentortjenesten	2014	5%	20%	10%	13%	51%
	2015	1%	7%	10%	8%	74%
Miljøteknologi	2014		40%	57%	3%	
	2015		26%	71%	0%	2%
Rentestøtte	2014	38%	55%	7%	0%	
	2015	48%	46%	6%	0%	
Risikolån landbruk	2014	38%	46%	16%		
	2015	29%	60%	11%		
Trebasert innovasjonsprogram	2014	10%	51%	12%	5%	22%
	2015	21%	31%	4%	6%	38%
Utviklingsprogrammet- landbruks- og reindriftsbasert vekst og verdiskaping	2014	28%	39%	11%	19%	3%
	2015	29%	30%	7%	28%	6%

9.1.9 Driftsrisiko

		Lav driftsrisiko	Høy driftsrisiko
Bedriftsutviklingstilskudd	2014	51%	49%
	2015	59%	41%
Bioenergiprogrammet	2014	81%	19%
	2015	77%	23%
Bioraffineringsprogrammet	2014	29%	71%
	2015	30%	70%
Distriktsrettede risikolån og garantier	2014	32%	68%
	2015	38%	62%
Distriktsrettet etablerertilskudd	2014	17%	83%
	2015	13%	87%
Forsknings- og utviklingstilskudd	2014	46%	54%
	2015	37%	63%
Fylkesvise BU-midler	2014	94%	6%
	2015	94%	6%
Innovasjon i reiselivsnæringen	2014	70%	30%
	2015	81%	19%
Innovasjonslån og garantier	2014	36%	64%
	2015	36%	64%
Investeringstilskudd	2014	60%	40%
	2015	50%	50%
Landsdekkende etablerertilskudd	2014	13%	87%
	2015	9%	91%
Landsdekkende innovasjonstilskudd	2014	69%	31%
	2015	79%	21%
Lavrisikolån	2014	90%	10%
	2015	84%	16%
Marint verdiskapingsprogram	2014	55%	45%
	2015	98%	2%
Mentortjenesten	2014	18%	82%
	2015	20%	80%
Miljøteknologi	2014	40%	60%
	2015	43%	57%
Næringsrettet utdanning	2014	100%	
	2015	67%	33%
Rentestøtte	2014	94%	6%
	2015	96%	4%
Risikolån landbruk	2014	79%	21%
	2015	90%	10%
Rådgiving	2014	49%	51%
	2015	59%	41%
Trebasert innovasjonsprogram	2014	78%	22%
	2015	82%	18%
Utviklingsprogrammet-landbruks- og reindriftsbaser..	2014	63%	37%
	2015	69%	31%

9.1.10 Addisjonalitet

		Lav	Middels	Høy
Bedriftsutviklingstilskudd	2014	5%	23%	72%
	2015	6%	17%	77%
Bioenergiprogrammet	2014	8%	15%	77%
	2015	8%	18%	74%
Bioraffineringsprogrammet	2015		33%	67%
Designrådgiving	2014		7%	93%
Distriktsrettede risikolån og garantier	2014	5%	27%	68%
	2015	9%	22%	69%
Distriktsrettet etablerertilskudd	2014	4%	27%	69%
	2015	4%	23%	74%
Forsknings- og utviklingstilskudd	2014	2%	17%	82%
	2015	1%	13%	86%
Fylkesvise BU-midler	2014	13%	28%	59%
	2015	10%	27%	63%
Innovasjonslån og garantier	2014	11%	25%	64%
	2015	2%	23%	75%
Investeringstilskudd	2014	12%	36%	52%
	2015	4%	35%	62%
Landsdekkende etablerertilskudd	2014	6%	25%	69%
	2015	5%	27%	67%
Landsdekkende innovasjonstilskudd	2014	4%	24%	72%
	2015	5%	47%	47%
Lavrisikolån	2014	20%	15%	64%
	2015	15%	17%	68%
Miljøteknologi	2014	5%	32%	63%
	2015	1%	23%	75%
Reinprogrammet	2015			100%
Rentestøtte	2014	7%	19%	74%
	2015	10%	16%	74%
Risikolån landbruk	2015	18%		82%
Trebasert innovasjonsprogram	2014	6%	6%	88%
	2015	6%	39%	56%
Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	2014		22%	78%
	2015	2%	16%	82%

9.1.11 Kompetanse

Departement	Rapporteringsenhet	2007	2008	2009	2010	2011
IN	Gjennomsnitt	66	68	65	63	67
KMD	Distriktsrettet etablererstipend	82	83	77	83	86
	Investerings-, bedriftsutviklings- og RDA tilskudd	78	82	75	76	83
	FRAM	63	67	63	69	81
	Distriktsrettede lån og garantier	65	76	76	50	83
LMD	Utviklingsprogrammet	73	67	52	70	91
	Bioenergiprogrammet	70	42	41	49	41
	Trebasert innovasjonsprogram	85	81	77	80	90
	IBU	51	62	61		
	IBU tradisjonell				44	39
	IBU - tillegg				63	71
	Bygdeutviklingsstipend			64	76	70
NFD	Lavrisikolån	54	56	46	53	49
	Landsdekkende etablerertilskudd			89	92	83
	Landsdekkende innovasjonstilskudd	88	89	81	84	
	Forsknings-, og utviklingstilskudd	88	86	83	83	83
	Innovasjonslån og garantier	73	74	69	81	87
	Internasjonal markedsrådgiving	75	76	72	57	70
	Designrådgiving					83
	Globalt entreprenørskap					77
	IPR rådgiving					50
	Landsdekkende utviklingstilskudd					91
	Miljøteknologi					90

9.2 Forklaringer til koder i statistikk for finansieringsvirksomheten

Nedenfor følger en beskrivelse av de ulike statistikkodene som inngår i vedlagte statistikk for finansieringsvirksomheten f.o.m. 1.1.2009. Fra 2009 er det innført ny koding av innovasjonshøyde og type innovasjon. Alle prosjekter som innvilges støtte skal kategoriseres i forhold til disse kodene.

9.2.1 Innovasjonsnivå

Se leseveiledning kapittel 2 side 1

Type Innovasjon

Følgende innovasjonstyper gjelder f.o.m. 1.1.2009:

1. Produkt-/tjenesteinnovasjon
2. Prosessinnovasjon
3. Organisatorisk innovasjon
4. Markedsmessig innovasjon
5. Ikke relevant

9.2.2 Veiledning for valg av innovasjonstype:

Det skal KUN velges én innovasjonstype pr. prosjekt. Hvis prosjektet inneholder flere typer innovasjoner, skal kun den *viktigste* innovasjonstypen angis. For prosjekter innenfor arbeidsområdet Innovasjonsmiljøer, må type innovasjon velges ut fra hvilke typer innovasjon flertallet av foretakene innenfor klyngen vil kunne oppnå flere av eller få bedre kvalitet på gjennom å delta i klyngeprosjektet eller på aktiviteter i regi av dette.

Innovasjonstypene er definert som følger:

Produkt-/tjenesteinnovasjon

Produkt-/tjenesteinnovasjon er en vare eller tjeneste som enten er ny eller vesentlig forbedret med hensyn til dens egenskaper, tekniske spesifikasjoner, innebygd software eller andre immaterielle komponenter eller brukervennlighet. Innovasjonen skal være ny for foretaket; den må ikke nødvendigvis være ny for markedet.

Prosessinnovasjon

Prosessinnovasjon omfatter nye eller vesentlig forbedrede produksjonsteknologi/- metoder og nye eller vesentlige forbedrede metoder for levering av varer og tjenester. Innovasjonen skal være ny for foretaket; foretaket må ikke nødvendigvis være den første til å introdusere denne prosessen.

Organisatorisk innovasjon (som oftest innovasjon på bedriftsnivå)

Organisatorisk innovasjon er gjennomføring av ny eller vesentlig endret struktur i foretaket eller nye eller vesentlig endrede ledelsesmetoder for å øke foretakets bruk av kunnskap, kvaliteten i varer og tjenester eller effektiviteten i arbeidsprosesser.

Markedsmessig innovasjon (som oftest innovasjon på bedriftsnivå)

Markedsmessig innovasjon er introduksjon av ny eller vesentlig endret design, samt introduksjon av nye eller vesentlig endrede salgsmetoder for å gjøre foretakets produkter mer attraktive eller for å åpne for nye markeder.

Ikke relevant

Denne koden skal benyttes for prosjekter som ikke er innovasjonsprosjekter. Dersom kode "5. Ikke relevant" for Innovasjonsnivå benyttes, skal også denne koden benyttes for Type innovasjon og vice versa.

9.2.3 Andre kjennetegn

"Andre kjennetegn" er karakteristika ved det enkelte prosjekt som ofte er uavhengig og går på tvers av opplysninger om prosjektene forøvrig.

Det kan krysses av på *flere* kjennetegn i samme prosjekt. "Andre kjennetegn" omfatter følgende:

9.2.4 Definisjon av kjennetegnene:

Kvinnerettet

Kjennetegnet kvinnerettet skal benyttes dersom prosjektet oppfyller minst ett av følgende kriterier:

- Kvinner som er med på å starte eller er medeier i egen virksomhet eller eiendom hvor prosjektet gjennomføres.
- Er spesielt rettet mot å øke kompetansen til kvinner ansatt i foretaket.
- Kvinner utgjør mer enn 30 prosent av styremedlemmene eller ledelsen i en bedrift.
- Bidrar til å øke antall kvinnelige eiere, styremedlemmer, ledere eller er spesielt rettet mot å øke antall sysselsatte kvinner.
- For flerbedrifts-, nettverks- og klyngeprosjekter skal kjennetegnet benyttes dersom prosjektet bidrar til å fremme kvinners deltakelse i næringslivet.

Internasjonalt rettet

Et viktig mål for Innovasjon Norge er å styrke norsk næringslivs konkurransevne i forhold til utlandet både på utenlands- og hjemmemarkedet.

Dette kjennetegnet skal benyttes for prosjekter som:

- bidrar til økt eksport
- omfatter internasjonalt markedsarbeid for produkter/tjenester
- bidrar til innovasjon, produkt- og markedsutvikling i et internasjonalt miljø fører til teknologiutveksling, eksport og import og bruk av internasjonal FoU-kompetanse
- fører til investeringer over landegrensene
- mobiliserer internasjonal kompetent kapital og kunnskap inn i norske innovasjonsmiljø og næringsliv
- bidrar til økt internasjonal markedsføringskompetanse

Med internasjonalisering menes dermed den totale eksponering næringslivet har mot omverdenen og som inkluderer forskning, utvikling, utdanning, markedsføring, salg, oppkjøp, etablering og hjemhenting av innsatsfaktorer og teknologi.

Miljørettet

Dette kjennetegnet skal velges når prosjektet i mer eller mindre grad er miljøbegrunnet der for eksempel ett av formålene med prosjektet er:

- Utvikling/kommersialisering av miljøteknologiske forretningsideer.

- Forbedring av miljøkvaliteten på foretakets produkter, produksjonsprosesser eller på andre områder
- Prosjektet fører til at foretaket blir miljøsertifisert eller at bedriften innfører miljøledelse.
- Miljøeffektiv energiomlegging (dvs. mindre behov for energi, effektiv energibruk, økt varmeproduksjon basert på avfallshåndtering og spillvarme, økt produksjon av fornybar energi eller miljøvennlig bruk av naturgass)
- Miljøvennlig bruk av kulturminner eller kulturmiljøet
- Utvikling av ulike kompetansebaserte tjenester innen miljøområdet.

En av formålskodene er "Miljøforbedring" som skal benyttes når prosjektet har som *hovedformål* miljøforbedring/-utvikling. Alle saker som får denne formålskoden skal også gis kjennetegnet "Miljørettet".

Kompetanseutvikling

Kjennetegnet skal benyttes for alle prosjekter som forventes å medføre en styrking av bedriftens kompetanse.

Registreringen av kjennetegnet "Kompetanseutvikling" skal i tillegg til å omfatte prosjekter som har som hovedformål kompetanseutvikling (Formål 10), også omfatte prosjekter som vil føre til kompetanseutvikling uten at dette er hovedformålet med prosjektet. F. eks. kan det skje betydelig kompetanseheving i forbindelse med maskininvesteringer med tilhørende opplæringspakker.

Unge 18-35

For å kunne rapportere på bruken av midler ovenfor denne målgruppen, innføres unge som et nytt kjennetegn. Det krysses av dersom prosjektet er innrettet mot aldersgruppen 18-35 år.

Økologisk landbruk

Kjennetegnet skal benyttes for prosjekter som bidra til utvikling av økologisk landbruk.

Samarbeids- og flerbedriftsprojekter

Omfatter flerbedriftsprojekter, prosjekter som er basert på samarbeid mellom foretak eller mellom foretak og FoU-institusjoner. Når enkeltforetak går sammen om salgs- og markedsiltak og fysiske investeringer, f.eks. innen landbruk, skal kjennetegnet benyttes.

FoU-basert prosjekt

Omfatter prosjekter som fører til kommersialisering av resultater fra FoU eller at FoU er en viktig del av prosjektet.

Omdømmebygging

Kjennetegnet skal brukes for prosjekter som er rettet inn mot å ta en strategisk posisjon i et utvalgt marked. Dette kan være fasilitering av prosessen frem til valg av omdømmeoposisjon (mobilisering, analyser eller forankring), eller implementering av handlingsplaner forankret i valg av posisjon, og rettet mot å bygge denne (profilering, organisasjonsutvikling eller utvikling av tjenester og/eller produkter.)

Ingen relevante kjennetegn

Skal benyttes dersom ingen av kjennetegnene forøvrig passer til saken.

9.3 Finansieringssaker – statistikk

Finansieringsandeler – Distriktsrettet lån og tilskudd, fordelt etter distriktpolitisk virkeområde side 328

Finansieringsandeler – Landsdekkende lån og tilskudd side 329

Statistikken er inndelt slik:

- Nettotall – beregnet subsidieffekt av tilsagn gitt i 2015 I kroner side 330
- Bruttotall – alle tilsagn i 2015 i kroner side 349
- Antall – antall tilsagn gitt i 2015 side 369

Finansieringsandeler - Distriktsrettet lån og tilskudd, fordelt etter distriktpolitisk virkeområde

Distriktsrettet risikolån			
Virkeområde	Gjennomsn. andel	Total andel	Antall saker
Område III	33,338%	17,978%	137
Total	33,338%	17,978%	137

Investeringstilskudd			
Virkeområde	Gjennomsn. andel	Total andel	Antall saker
Sone III	16,753%	9,576%	179
Uspesifisert	20,00%	20,00%	1
Total	16,771%	9,68%	180

Bedriftsutviklingstilskudd			
Virkeområde	Gjennomsn. andel	Total andel	Antall saker
Sone I	45,384%	42,544%	30
Sone III	43,046%	20,73%	505
Uspesifisert	48,804%	25,561%	75
Total	43,869%	24,808%	610

Nasjonale tiltake for regional utvikling ekskl. inkubatoretabl., regional omstilling og tiltak i Finnmark, post 72			
Virkeområde	Gjennomsn. andel	Total andel	Antall saker
Område I	53,164%	18,152%	25
Område III	52,36%	34,085%	138
Uspesifisert	38,908%	22,258%	26
Total	50,616%	27,726%	189

Finansieringsandeler - Landsdekkende lån og tilskudd

Investeringer			
Virkeområde	Gjennomsn. andel	Total andel	Antall saker
GFL-flåte	69,925%	46,991%	157
Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter	37,743%	24,918%	231
Landbrukslån		NaN	
Landsdekkende programmer	57,985%	28,138%	71
Landsdekkende innovasjonslån	44,567%	23,923%	144
Lavrisikolån	62,273%	36,552%	320
Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter	35,578%	21,629%	54
Utviklingstilskudd	48,383%	36,921%	196
Total	52,484%	33,099%	1173

Internasjonalt NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Internasjonalt rettet -		Internasjonalt rettet -		Nasjonalt rettet		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære							
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål							
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landsbrukstømmål							
Sum lavrisikolån								
Sum lavrisikolån		0	0%	0	0%	0	0%	0
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	11 829 375	9%	99 177 075	78%	16 870 025	13%	127 876 475
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			4 515 000	7%	1 635 000	27%	6 150 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	13 460 000	28%	19 190 000	40%	15 200 000	92%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	54 828 594	20%	148 819 188	54%	71 290 474	26%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	6 072 000	40%	6 372 000	42%	2 554 000	17%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	70 014 000	21%	224 612 800	66%	45 335 000	13%	339 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	40 145 935	42%	46 990 000	50%	7 750 267	8%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	5 830 000	8%	45 984 000	62%	21 925 000	30%	73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	43 593 500	15%	224 782 600	77%	22 541 149	8%	290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån					40 000 000	100%	40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede søkningsfond	Tilskudd					4 300 000	100%	4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1 420 000	89%	180 000	11%			1 600 000
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		247 213 404	19%	820 622 663	62%	249 390 815	19%	1 317 226 882
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	14 215 971	10%	32 634 579	48%	29 314 344	38%	76 164 894
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti			1 305 000	82%	285 000	18%	1 590 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	121 172 649	25%	197 245 433	40%	175 656 672	36%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	2 500 000	20%			10 200 000	80%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	71 761 157	39%	69 518 433	38%	42 725 247	23%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	154 000	5%	2 830 000	95%			2 984 000
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		209 803 777	27%	303 533 245	39%	258 181 263	33%	771 518 285
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	770 000	39%	92 942	9%	1 125 000	57%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	1 645 000	3%	100 000	0%	63 891 300	97%	65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	2 585 000	12%	4 423 800	21%	14 525 749	67%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmleanlegg	Tilskudd					500 000	100%	500 000
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd			2 461 750	47%	2 733 250	53%	5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	475 000	8%			5 830 843	92%	6 305 843
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	5 476 000	1%	4 840 000	1%	519 477 123	98%	529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd	24 000 000	27%	4 800 000	5%	59 588 900	67%	88 388 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	180 000	2%	4 865 000	62%	2 753 000	35%	7 798 000
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		35 131 000	5%	21 583 492	3%	670 425 165	92%	727 139 657
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd			2 575 000	86%	425 500	14%	3 000 500
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer				2 575 000	86%	425 500	14%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		492 148 181	17%	1 148 314 400	41%	1 178 422 842	42%	2 818 885 423
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgave	Tilskudd	28 909 237	44%	15 189 707	25%	19 688 797	32%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebelegg for rentestøtte	561 105	1%	181 228	0%	80 687 991	99%	81 430 324
UD 118.01 Nordom rådetiltak drift	Tilskudd	8 000 000	100%					8 000 000
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd	15 590 000	55%	12 930 000	45%			28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd	7 500 000	70%			3 200 000	30%	10 700 000
Sum andre virkemidler		58 560 342	31%	28 300 935	15%	103 556 788	54%	190 418 065
Sum andre virkemidler		58 560 342	31%	28 300 935	15%	103 556 788	54%	190 418 065
Sum Totalt		550 708 523	18 %	1 176 615 335	39 %	1 281 979 630	43 %	3 009 303 489

Delmål NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Bedrift		Gründer		Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære							
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål							
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål							
Sum lavrisikolån								
Sum lavrisikolån		0	0%	0	0%		0%	0
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	95 225 225	74%	32 651 250	26%			127 876 475
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	3 465 000	56%	2 685 000	44%			6 150 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	17 340 000	36%	16 315 000	34%	14 215 000	30%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	13 666 500	5%	289 601 756	87%	21 660 000	8%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	11 165 000	74%	2 155 000	14%	1 678 000	11%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	260 525 600	77%	76 776 200	23%	2 660 000	1%	339 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	55 210 500	58%	17 946 435	18%	22 529 267	24%	94 686 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	52 965 000	72%	15 824 000	21%	4 950 000	7%	73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	201 485 600	69%	88 116 649	30%	1 315 000	0%	290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-sårerfond	Lån	35 000 000	90%	4 000 000	10%			40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrettede sårerfond	Tilskudd	4 300 000	100%					4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	180 000	11%	1 420 000	89%			1 600 000
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		751 528 425	57%	496 891 290	38%	68 807 267	5%	1 317 226 982
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	40 584 257	53%	35 570 432	47%			76 154 689
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	705 000	44%	885 000	56%			1 590 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	238 489 361	48%	213 683 939	43%	41 902 554	8%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			12 700 000	100%			12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	1 12 723 555	61%	42 871 800	23%	28 409 082	15%	184 004 437
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	984 000	35%	2 000 000	67%			2 984 000
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		393 495 573	51%	307 711 076	40%	70 311 636	9%	771 518 285
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	192 842	10%	750 000	38%	1 045 000	53%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	50 553 800	77%	11 425 000	17%	3 657 500	6%	65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	11 425 749	53%	3 398 800	16%	6 710 000	31%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogfליsproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd			500 000	100%			500 000
LMD 1149.74 Biosertifiseringsprogrammet	Tilskudd	3 163 250	61%	1 031 750	35%	200 000	4%	5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	5 070 843	80%	1 235 000	20%			6 305 843
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	486 502 039	92%	40 419 500	8%	2 671 524	1%	529 593 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalt og grenst reiseliv	Tilskudd	83 787 000	38%	20 252 000	23%	34 349 900	39%	89 388 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	6 058 000	78%	1 000 000	13%	740 000	9%	7 798 000
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		596 753 683	82%	80 812 050	11%	49 573 924	7%	727 139 657
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	765 000	25%	160 000	5%	2 075 500	69%	3 000 500
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		765 000	25%	160 000	5%	2 075 500	69%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 742 542 680	62%	885 574 416	31%	190 768 327	7%	2 818 885 423
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.g.avg.	Tilskudd	35 942 597	58%	14 844 759	24%	10 980 385	18%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånbeholdning for rentestøtte	79 674 654	97%	2 755 431	3%			81 430 085
UD 110.01 Nordområde tiltak drift	Tilskudd					8 000 000	100%	8 000 000
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	17 560 000	62%	2 460 000	9%	8 500 000	30%	28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd	2 747 000	26%	200 000	2%	7 753 000	72%	10 700 000
Sum andre virkemidler		134 924 491	71%	20 260 190	11%	35 233 385	19%	190 418 065
Sum andre virkemidler		134 924 491	71%	20 260 190	11%	35 233 385	19%	190 418 065
Sum Totalt		1 877 467 171	62%	905 834 606	30%	226 001 712	8%	3 009 303 489

Satsing NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S-001 Energi og miljø		S-002 Helse		S-005 Landbruk		S-006 Marin		S-007 Maritim	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål										
Sum lavrisikolån		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	20 400 825	16%	5 790 000	5%	3 075 000	2%	24 765 525	19%	14 491 875	11%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	1 500 000	24%	150 000	2%	150 000	2%			405 000	7%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	4 592 000	10%	2 100 000	4%	605 000	1%	6 375 000	13%	2 240 000	5%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	22 530 253	8%	26 953 400	10%	1 796 500	1%	14 439 400	5%	9 314 000	3%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd			500 000	3%	335 000	2%	759 000	5%	200 000	1%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	183 656 000	54%	8 000 000	2%	8 850 000	3%	78 406 000	23%	22 149 800	7%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	11 929 911	13%	14 475 000	15%	4 500 000	5%	4 310 000	5%	11 890 000	13%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	10 904 000	15%	32 180 000	44%			4 000 000	5%		
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	32 907 149	11%	16 110 000	6%	1 495 000	1%	38 661 000	13%	13 968 000	5%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån										
NFD 2421.79 Adm. støtte for distriktnære søkningsfond	Tilskudd										
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							1 600 000	100%		
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		288 420 138	22%	108 258 400	8%	20 606 500	2%	173 335 925	13%	74 658 675	6%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	10 275 000	13%	3 009 375	4%	1 500 000	2%	26 557 354	35%	4 570 313	6%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	750 000	47%	180 000	11%			375 000	24%	150 000	9%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	24 945 450	5%	14 379 000	3%	16 764 500	3%	97 968 075	20%	19 001 131	4%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt							4 000 000	31%		
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	23 531 000	13%	1 051 733	1%	6 068 000	3%	37 911 000	21%	15 436 500	8%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							2 830 000	95%		
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		59 501 450	8%	19 620 108	3%	24 332 500	3%	169 641 429	22%	39 157 944	5%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					1 997 842	100%				
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	6 628 000	10%			58 008 300	90%				
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	1 206 000	6%			17 609 549	82%				
LMD 1149.73 Skogsfliproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd					500 000	100%				
LMD 1149.74 Biorefineringsprogrammet	Tilskudd					4 565 000	88%	630 000	12%		
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					6 078 343	96%				
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	100 000	0%	400 000	0%	519 726 623	98%				
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalt og grenst reiseliv	Tilskudd					68 494 000	77%				
LMD 1151.51 VSP-rein	Tilskudd					7 798 000	100%				
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		7 934 000	1%	400 000	0%	685 761 757	94%	630 000	0%		
FKD 2415.75 Marint verdiseringsprogram	Tilskudd					250 000	8%	2 750 500	92%		
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer						250 000	8%	2 750 500	92%		
Sum risikolån, tilskudd og programmer		355 855 588	13%	128 278 508	5%	730 950 757	26%	946 357 854	12%	113 816 619	4%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgvg	Tilskudd	40 000	0%	4 580 000	7%			10 058 000	16%	2 375 000	4%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte					80 894 019	99%				
UD 118.01 Nordområdene tiltak drift	Tilskudd										
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd	2 890 000	10%	950 000	3%			170 000	1%	3 050 000	11%
Diverse tilskudd	Tilskudd	9 753 000	91%			247 000	2%	400 000	4%	100 000	1%
Sum andre virkemidler		12 683 000	7%	5 530 000	3%	81 141 019	43%	10 628 000	6%	5 525 000	3%
Sum Totalt		368 538 588	12 %	133 808 508	4 %	812 091 776	27 %	956 985 854	12 %	119 341 619	4 %

Satsing NE I IO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S-008 Olje og gass		S-009 Reiseliv		S-999 Ikke satsingsområde		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære							
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeformål							
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål							
	Sum lavrisikolån							
Sum lavrisikolån		0	0%	0	0%	0	0%	0
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	17 095 250	13%	1 075 000	1%	40 422 000	32%	127 675 475
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	1 200 000	20%			2 745 000	45%	6 150 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	5 500 000	11%			26 458 000	55%	47 670 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	33 945 197	12%	8 263 544	3%	156 685 962	57%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	180 000	1%	9 069 000	66%	3 155 000	21%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknolog	32 740 000	10%			6 360 000	2%	39 900 000
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	10 250 000	11%	5 452 000	6%	32 079 291	34%	94 666 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OPU					26 655 000	36%	73 738 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	95 762 000	33%	2 000 000	1%	88 014 100	30%	290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån					40 000 000	100%	40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrådede søkningsfond	Tilskudd					4 300 000	100%	4 300 000
NFD 920.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							1 600 000
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	196 613 447	15%	28 459 544	2%	426 874 353	32%	1 317 226 982
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån			8 986 596	12%	21 266 056	26%	76 168 694
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					135 000	8%	1 990 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	18 560 200	4%	102 395 405	21%	199 660 993	40%	454 078 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			2 500 000	20%	6 200 000	45%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	12 169 500	7%	30 803 657	17%	56 233 447	31%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark			154 000	5%			2 984 000
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	30 729 700	4%	144 839 658	19%	283 695 496	37%	771 518 285
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt							1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd							65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd					2 725 000	13%	21 584 549
LMD 1149.73 Skogfjellproduksjon og biovarmearbeid	Tilskudd							500 000
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd							5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån			227 500	4%			6 505 843
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis			8 621 500	2%	945 000	0%	529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd			17 195 000	19%	2 699 900	3%	88 368 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd							7 798 000
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer			26 044 000	4%	6 369 900	1%	727 139 657
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd							3 000 500
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer							3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		227 343 147	8%	199 343 202	7%	716 939 749	25%	2 818 895 423
KMD 551.61 Kompens. for ekt. arbeid, avg.	Tilskudd	3 078 997	5%	12 867 052	21%	28 749 292	47%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte			536 305	1%			81 430 324
UD 118.01 Nordom rådetiltak drift	Tilskudd					8 000 000	100%	8 000 000
UD 118.70 Prosjektsam arbeid med Russland	Tilskudd	11 260 000	39%	1 950 000	7%	8 250 000	29%	28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd					200 000	2%	10 700 000
	Sum andre virkemidler	14 338 997	8%	15 373 357	8%	45 199 292	24%	190 418 065
Sum andre virkemidler		14 338 997	8%	15 373 357	8%	45 199 292	24%	190 418 065
Sum Totalt		241 681 544	8 %	214 716 559	7 %	762 139 041	25 %	3 009 303 489

Geografi NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	14 Sogn Og Fjordane		15 Møre Og Romsdal		16 Sør-Trøndelag		17 Nord-Trøndelag		18 Nordland		19 Troms	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære												
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål												
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål												
	Sum lavrisikolån												
			0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	7 031 250	5%	16 051 775	13%	11 884 875	9%	2 544 875	2%				
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			90 000	1%	150 000	2%						
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	3 120 000	7%	180 000	0%	630 000	1%			1 000 000	2%		
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	7 459 152	3%	13 523 650	5%	14 925 535	5%	2 111 250	1%	6 077 999	3%	3 978 544	1%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	606 000	5%	2 404 000	16%	1 150 000	8%			276 000	2%	710 000	5%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd -Miljøteknologi	7 185 000	2%	27 824 000	8%	49 849 000	15%			17 972 000	5%	9 860 000	3%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd			8 790 000	9%	4 556 500	5%	300 000	0%	90 000	0%		
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	ØFU	450 000	1%	1 920 000	3%	10 979 000	15%	2 270 000	3%	150 000	0%	5 870 000	8%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	5 736 000	2%	17 728 100	6%	48 291 000	17%	4 266 149	1%	2 477 500	1%	600 000	0%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkerfond	Lån					8 000 000	20%					2 000 000	5%
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrettede såkerfond	Tilskudd	1 075 000	25%					1 075 000	25%	1 075 000	25%	1 075 000	25%
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1 420 000	89%										
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	34 278 402	3%	88 511 525	7%	149 261 410	11%	12 566 774	1%	31 118 499	2%	24 313 544	2%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	10 198 125	13%	14 659 500	19%	843 750	1%	8 525 625	11%	15 514 688	20%	12 157 402	16%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					558 000	35%	75 000	5%			900 000	57%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	27 502 000	5%	37 780 582	8%	30 168 000	6%	45 954 700	9%	90 378 141	18%	56 787 040	11%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			2 500 000	20%					4 000 000	91%		
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	11 477 500	5%	15 612 000	8%	4 987 733	3%	10 196 000	6%	27 356 000	15%	28 038 700	15%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark												
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	49 177 625	6%	70 552 082	9%	36 554 483	5%	64 751 325	8%	137 246 829	18%	97 833 142	13%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt												
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	250 000	0%	925 000	1%	6 148 000	12%	2 287 000	3%	115 000	0%	45 000	0%
LMD 1149.72 Trebasert Innovasjonsprogram	Tilskudd	680 000	3%	1 200 000	6%	250 000	1%					339 000	2%
LMD 1149.78 Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd												
LMD 1149.74 Biorafineringsprogrammet	Tilskudd												
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån			1 942 691	31%			710 000	11%			584 400	16%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	39 839 000	8%	34 704 000	7%	36 956 599	7%	44 023 524	8%	52 615 500	10%	23 260 500	4%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd	6 490 000	7%	2 025 000	2%	3 900 000	4%	3 687 000	4%	1 000 000	1%	1 950 000	2%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd							645 000	8%	84 000	1%		
	LMD - Sum Risikolån, tilskudd og programmer	47 175 000	6%	40 786 693	6%	49 254 599	7%	51 352 524	7%	53 814 500	7%	26 598 900	4%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	145 000	5%	415 000	14%	100 000	3%			205 000	7%		
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	145 000	5%	415 000	14%	100 000	3%			205 000	7%		
Sum risikolån, tilskudd og programmer		130 776 027	5%	200 265 300	7%	235 170 492	8%	128 670 623	5%	222 384 828	8%	148 745 586	5%
KMD 551.61 kompens. for økt arb.g.avg.	Tilskudd	9 565 000	15%	1 965 000	3%	972 000	2%			9 745 104	16%	34 322 252	56%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	5 421 704	7%	7 311 854	9%	6 641 504	8%	7 920 793	10%	6 223 074	8%	4 238 051	5%
UD 118.01 Nordmårådebilbak drift	Tilskudd												
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd					950 000	3%	850 000	3%	250 000	1%	2 000 000	7%
Diverse tilskudd	Tilskudd												
	Sum andre virkemidler	14 986 704	8%	9 276 854	5%	8 563 504	4%	8 770 793	5%	16 218 178	9%	40 560 303	21%
Sum andre virkemidler		14 986 704	8%	9 276 854	5%	8 563 504	4%	8 770 793	5%	16 218 178	9%	40 560 303	21%
Sum Totalt		145 762 731	5%	209 542 154	7%	243 733 996	8%	137 441 416	5%	238 603 006	8%	189 305 889	6%

Geografi NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	20 Finnmark		21 Svalbard		99 Flere fylker/Utland		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lærerskolån	Ordinære							
NFD 2421.90 Lærerskolån	Fiskeriformål							
NFD 2421.90 Lærerskolån	Landbruksformål							
Sum lærerskolån								
Sum lærerskolån		0	0%	0	0%	0	0%	0
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån							127 876 475
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti							6 150 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd					19 963 000	42%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	9 250 000	1%			91 200 000	11%	274 929 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd					1 500 000	11%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	2 220 000	1%			679 000	0%	339 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd					12 134 592	13%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU							73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	5 764 000	2%					290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til presjektfond	Lån							40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkornfond	Tilskudd							4 300 000
NFD 328.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							1 600 000
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		11 234 000	1%			65 572 592	5%	1 317 225 982
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	5 381 948	7%					76 164 694
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti							1 550 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	52 779 811	11%			13 817 349	3%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					6 200 000	49%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	5 550 598	3%	4 303 825	2%	11 425 000	6%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2 690 000	95%			154 000	5%	2 984 000
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		66 542 452	9%	4 303 825	1%	31 596 349	4%	771 518 285
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					1 495 000	75%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd							65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd					2 950 749	14%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd							500 000
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd							5 199 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	57 750	1%					6 305 843
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	14 255 000	9%					529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd					37 079 900	42%	98 388 900
LMD 1151.51 MSP-rein	Tilskudd	6 229 000	80%			840 000	11%	7 798 000
LMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		20 541 750	3%			42 365 649	6%	727 139 657
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					1 075 500	36%	3 000 500
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer						1 075 500	36%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		98 318 202	3%	4 303 825	0%	140 610 090	5%	2 818 885 423
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.g.avg.	Tilskudd					351 185	0%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	1 107 951	1%					81 430 324
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd					8 000 000	100%	8 000 000
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	7 310 000	26%	310 000	1%	550 000	2%	28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd					2 353 000	21%	10 700 000
Sum andre virkemidler		8 417 951	4%	310 000	0%	11 054 185	6%	190 418 065
Sum andre virkemidler		8 417 951	4%	310 000	0%	11 054 185	6%	190 418 065
Sum Totalt		106 736 152	4%	4 613 825	0%	151 664 275	5%	3 009 303 489

Bransje NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	A1 - Jordbruks/kogbruk		A2 - Fiske/oppdrett		B - Bergverksdrift og		C - Industri		D - Elektrisitets-, gass-,	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål										
Sum lavrisikolån											
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån			20 439 650	16%	6 695 200	5%	41 696 250	33%	750 000	1%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	150 000	2%					4 035 000	60%		
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	2 755 000	6%			700 000	1%	8 610 000	16%		
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etableringstilskudd	2 241 500	1%	4 999 400	2%	9 570 000	3%	59 574 500	21%	1 780 000	1%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	405 000	3%	184 000	1%	180 000	1%	2 210 000	15%		
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknolog	5 845 000	2%	63 296 000	19%	10 750 000	3%	98 569 600	29%	7 370 000	2%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd			190 000	0%	750 000	1%	14 608 000	15%	900 000	0%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU							14 170 000	19%		
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU			18 240 000	6%	20 685 000	7%	65 004 000	22%	900 000	0%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån										
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktråttede søkningsfond	Tilskudd										
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd			1 600 000	100%						
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		11 396 500	1%	108 943 050	8%	49 530 200	4%	307 677 350	23%	11 100 000	1%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	937 500	1%	13 990 030	10%			36 707 544	40%		
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					79 000	5%	1 260 000	7%		
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	7 052 500	1%	33 030 260	7%	2 710 000	1%	171 379 966	35%	1 900 000	0%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			4 000 000	31%						
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	3 260 500	2%	12 339 500	7%	2 500 000	1%	35 239 210	15%		
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							2 630 000	9%		
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		11 258 500	1%	64 059 806	8%	5 285 000	1%	247 415 740	32%	1 900 000	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	512 942	26%					650 000	33%		
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	29 426 000	36%					5 260 000	8%	35 377 800	54%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	1 700 000	8%					4 989 000	23%		
LMD 1149.73 Skogsliproduksjon og biovarmearbeid	Tilskudd									500 000	100%
LMD 1149.74 Biorafineringsprogrammet	Tilskudd	200 000	4%	630 000	12%						
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	4 975 643	79%					247 500	4%		
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	473 358 623	89%	207 500	0%			23 689 500	5%	51 000	0%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	8 774 500	10%	1 000 000	1%			18 724 000	21%		
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	268 000	3%					6 510 000	83%		
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		513 215 908	71%	1 837 500	0%			60 270 000	8%	35 928 800	5%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd			750 000	25%			1 655 500	62%		
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer				750 000	25%			1 655 500	62%		
Sum risikolån, tilskudd og programmer		535 870 908	19%	175 590 356	6%	54 815 200	2%	617 218 590	22%	48 928 800	2%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgiv	Tilskudd	250 000	0%	2 710 000	4%			10 627 104	16%	20 000	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	77 527 201	95%					1 477 102	2%		
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd										
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd							11 490 000	40%		
Diverse tilskudd	Tilskudd	247 000	2%	200 000	2%			200 000	2%	9 753 000	91%
Sum andre virkemidler		78 024 201	41%	2 910 000	2%			23 934 206	13%	9 773 000	5%
Sum andre virkemidler		78 024 201	41%	2 910 000	2%			23 934 206	13%	9 773 000	5%
Sum Totalt		613 895 108	20%	178 500 356	6%	54 815 200	2%	641 152 796	21%	58 701 800	2%

Bransje NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	E - Vannforsyning,		F - Bygge- og		G - Varehandel-		H - Transport og lagring		I - Overnattings- og	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål										
Sum lavrisikolån											
Sum lavrisikolån											
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	2 475 000	2%			1 966 750	2%	2 034 375	2%	537 500	1%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti					405 000	7%				
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd			400 000	1%	200 000	0%				
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	2 640 000	1%	1 775 000	1%	10 966 026	4%	1 631 100	1%	537 500	0%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd									3 015 000	20%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	19 155 000	6%	13 285 000	4%	20 355 000	6%	5 545 000	2%		
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	1 125 000	3%	600 000	1%	31 500	0%			150 000	0%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	689 000	1%	3 745 000	5%	200 000	0%				
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	5 690 000	2%	3 403 100	1%	11 247 000	4%	5 250 000	2%		
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån										
NFD 2421.79 Adm. støtte for distriktrettede såkkornfond	Tilskudd										
NFD S28.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd										
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		31 974 000	2%	23 208 100	2%	45 893 278	3%	14 460 475	1%	4 640 000	0%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	951 563	1%	2 884 215	4%	162 188	0%	1 807 500	2%	5 256 563	7%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti										
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	7 211 500	3%	12 469 250	3%	13 612 800	3%	7 641 631	2%	34 323 750	7%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt									2 500 000	20%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	1 340 000	1%	1 797 000	1%	1 157 000	1%	300 000	0%	757 500	0%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark										
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		9 503 063	1%	17 150 465	2%	14 931 988	2%	9 749 131	1%	42 837 813	6%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt										
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd					550 000	1%			430 000	1%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd			3 145 000	15%	1 450 000	7%			656 000	3%
LMD 1149.73 Skogfyllsprødsjon og biovarmesanlegg	Tilskudd										
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd	1 831 750	9%								
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån										
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis			975 000	0%	1 489 000	0%			6 376 000	1%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd					7 525 000	9%			800 000	1%
LMD 1151.51 V&P-rein	Tilskudd										
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		1 831 750	0%	4 120 000	1%	11 014 000	2%			8 262 000	1%
FKD 2415.75 Marint verdiskapningsprogram	Tilskudd					395 000	13%				
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer						395 000	13%				
Sum risikolån, tilskudd og programmer		43 308 813	2%	44 478 565	2%	71 734 266	3%	24 209 606	1%	55 739 813	2%
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.gjavg	Tilskudd			408 000	1%	2 356 052	4%	360 000	1%	7 540 000	12%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte			167 402	0%					819 834	1%
UD 118.01 Nordom rådetiltak drift	Tilskudd										
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd			740 000	3%	850 000	3%	3 450 000	12%		
Diverse tilskudd	Tilskudd							100 000	1%		
Sum andre virkemidler				1 315 402	1%	3 206 052	2%	3 910 000	2%	8 359 834	4%
Sum andre virkemidler				1 315 402	1%	3 206 052	2%	3 910 000	2%	8 359 834	4%
Sum Totalt		43 308 813	1%	45 793 967	2%	74 940 318	2%	28 119 606	1%	64 099 646	2%

Bransje NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	J - Informasjon og		K - Finansierings- og		L - Omsetning og drift		M - Faglig, vitenskapelig		N - Forretningsmessig	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeniformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål										
Sum lavrisikolån											
Sum lavrisikolån											
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	39 150 000	31%					9 251 250	7%	180 000	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	810 000	13%	750 000	12%						
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	3 640 000	8%	500 000	1%			7 947 000	17%	1 080 000	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landdekkende etablerertilskudd	79 391 480	29%	900 000	0%			40 210 405	15%	13 919 907	8%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	475 000	3%					605 000	4%	6 611 000	44%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	29 700 000	9%					61 606 200	18%	4 380 000	1%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	8 487 527	9%					29 786 500	31%	6 785 000	7%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	26 805 000	36%					14 190 000	19%	2 700 000	4%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	74 846 000	26%	2 850 000	1%			72 327 149	25%	805 000	0%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån							40 000 000	100%		
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktråttede søkningsfond	Tilskudd			4 300 000	100%						
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd										
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		263 305 007	20%	9 200 000	1%			275 923 504	21%	36 460 307	3%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	5 707 500	7%			3 039 469	4%	2 919 375	4%	944 991	1%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	75 000	5%								
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	35 130 205	7%	2 917 000	1%	9 585 000	2%	60 369 987	12%	47 930 381	10%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt										
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	10 530 000	6%			605 552	0%	35 716 400	19%	40 185 232	22%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark										
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		51 442 705	7%	2 917 000	0%	13 310 021	2%	99 007 762	13%	89 060 604	12%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt										
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	300 000	0%								
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	225 749	1%			400 000	2%	6 958 800	32%		
LMD 1149.73 Skogfjellproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd										
LMD 1149.74 Bio Raffinering programmet	Tilskudd							2 533 250	40%		
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					280 000	4%			227 500	4%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	60 000	0%	95 000	0%	2 126 000	0%	6 290 000	1%	7 647 000	1%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd							9 236 900	4%	4 675 000	5%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd									180 000	2%
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		585 749	0%	95 000	0%	2 806 000	0%	19 018 950	3%	12 729 500	2%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd										
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer											
Sum risikolån, tilskudd og programmer		315 333 461	11%	12 212 000	0%	16 116 021	1%	393 950 216	14%	138 250 411	5%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgivg	Tilskudd	5 043 000	8%	626 000	1%	3 000 000	3%	15 130 000	24%	4 165 000	7%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte					476 165	1%			280 615	0%
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd										
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd	300 000	1%					9 100 000	32%	2 650 000	9%
Diverse tilskudd	Tilskudd							100 000	1%		
Sum andre virkemidler		5 343 000	3%	626 000	0%	3 476 165	2%	24 330 000	13%	7 095 615	4%
Sum andre virkemidler		5 343 000	3%	626 000	0%	3 476 165	2%	24 330 000	13%	7 095 615	4%
Sum Totalt		320 676 461	11%	12 838 000	0%	19 592 185	1%	418 280 216	14%	145 346 026	5%

Bransje NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	O - Offentlig		P - Undervisning		Q - Helse- og		R - Kulturell virksomhet,		S - Annen tjenesteyting	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål										
Sum lavrisikolån											
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån			117 000	0%	1 367 500	1%	600 000	0%		
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti										
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	713 000	1%	300 000	1%	400 000	1%	1 100 000	2%	930 000	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablert tilskudd	550 000	0%	3 616 500	1%	7 229 152	3%	2 153 364	1%	1 150 000	0%
NFD 2421.74 Reiselv, profilering og kompetanse	Tilskudd							105 000	1%	258 000	2%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi			105 000	0%						
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiselv - programmer	Tilskudd	139 500	0%	200 000	0%	2 150 000	2%	2 503 500	3%	8 060 000	8%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	1 750 000	2%	9 600 000	5%	5 190 000	7%			500 000	1%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU			3 250 000	1%	2 920 000	1%			3 500 000	1%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån										
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsnåttede søkningsfond	Tilskudd										
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd										
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		3 152 500	0%	11 388 500	1%	19 276 652	1%	6 459 884	0%	14 398 000	1%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån					675 000	1%	201 250	0%		
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					100 000	11%				
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	2 166 249	0%	7 337 642	1%	3 862 500	1%	36 751 501	3%	5 307 354	1%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt										
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	2 748 500	1%	11 856 000	6%	1 011 693	1%	5 540 500	3%	645 000	0%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							154 000	5%		
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		4 914 749	1%	19 193 642	2%	5 729 193	1%	22 727 251	3%	5 952 354	1%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					375 000	19%				
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	92 500	0%	100 000	0%					100 000	0%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	1 260 000	8%			350 000	2%	100 000	0%		
LMD 1149.73 Skogfelleproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd										
LMD 1149.74 Bioaffineringsprogrammet	Tilskudd										
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					100 000	2%	475 000	8%		
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkevis	870 000	0%	1 446 000	0%	1 986 500	0%	2 395 000	0%	79 000	0%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiselv	Tilskudd	1 525 000	2%	17 655 000	20%	393 500	0%	800 000	1%	720 000	1%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	340 000	4%	500 000	6%						
LMD - Sum Riskolån, Tilskudd og programmer		4 687 500	1%	19 701 000	3%	3 205 000	0%	3 770 000	1%	899 000	0%
FKD 2415.75 Marint verdensreisningsprogram	Tilskudd										
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer											
Sum risikolån, tilskudd og programmer		12 154 749	0%	50 283 142	2%	28 210 845	1%	32 957 135	1%	21 249 354	1%
KMD 551.61 Kompens. for akt. arbeidsgiv.	Tilskudd	1 459 200	2%	1 320 000	2%			3 132 200	5%	1 595 000	3%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte							682 007	1%		
UD 118.01 Nordom rådetiltak drift	Tilskudd	8 000 000	100%								
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd										
Diverse tilskudd	Tilskudd										
Sum andre virkemidler		9 459 200	5%	1 320 000	1%			3 814 207	2%	1 595 000	1%
Sum andre virkemidler		9 459 200	5%	1 320 000	1%			3 814 207	2%	1 595 000	1%
Sum Totalt		21 613 949	1%	51 603 142	2%	28 210 845	1%	36 771 342	1%	22 844 354	1%

Bransje NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	U - Internasjonale		X - Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære					0
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål					0
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål					0
	Sum lavrisikolån					0
Sum lavrisikolån						0
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån					127 876 475
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti					6 150 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	220 000	0%	18 175 000	38%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landdekkende etablerertilskudd			30 975 000	11%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiselv, profilering og kompetanse	Tilskudd			950 000	6%	14 996 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknolog					599 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiselv - programmer	Tilskudd			19 019 675	20%	94 866 202
NFD 2421.72 Forsknings-utviklingskontrakter	OFU					73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-utviklingskontrakter	IFU					290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån					40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distrikterettede såkkornfond	Tilskudd					4 300 000
NFD 929.74 Tilskudd til marint bioteknolog	Tilskudd					1 600 000
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	220 000	0%	69 119 675	5%	1 317 226 982
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån					76 164 694
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					1 590 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	572 000	0%	10 014 250	2%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			5 200 000	49%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd			16 365 250	9%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark					2 984 000
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	572 000	0%	32 599 500	4%	771 518 285
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt			450 000	23%	1 967 942
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd					65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd			300 000	1%	21 534 349
LMD 1149.73 Skogfliproduksjon og biovarmepanlegg	Tilskudd					500 000
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd					5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					6 305 843
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis			452 000	0%	529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiselv	Tilskudd			22 560 000	26%	68 368 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd					7 796 000
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer			23 762 000	3%	727 139 657
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					3 000 500
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer					3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		792 000	0%	125 481 175	4%	2 818 885 423
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgiv.	Tilskudd			1 826 195	3%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte					81 430 324
UD 118.01 Nordom rådetiltak drift	Tilskudd					8 000 000
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd					28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd			100 000	1%	10 700 000
	Sum andre virkemidler			1 926 185	1%	190 418 065
Sum andre virkemidler				1 926 185	1%	190 418 065
Sum Totalt		792 000	0%	127 407 360	4%	3 009 303 489

Total tilsagn NETTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Totalt	
		Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære		
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskenformål		
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landsbruksformål		
Sum lavrisikolån			
Sum lavrisikolån		0	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	127 876 475	4%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	6 150 000	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	47 870 000	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	274 928 256	9%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	14 990 000	0%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	339 961 800	11%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	94 866 202	3%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	73 739 000	2%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	290 917 249	10%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån	40 000 000	1%
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede søkningsfond	Tilskudd	4 300 000	0%
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1 600 000	0%
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 317 226 982	44%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	76 164 894	3%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	1 590 000	0%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	494 074 754	16%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	12 700 000	0%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	184 004 857	6%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2 984 000	0%
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		771 518 285	26%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	1 987 942	0%
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	63 636 300	2%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	21 534 549	1%
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmeforlegg	Tilskudd	500 000	0%
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd	5 195 000	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	6 305 843	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	529 799 123	18%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	88 388 900	3%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	7 798 000	0%
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		727 139 657	24%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	3 000 500	0%
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		3 000 500	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		2 818 885 423	94%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgang	Tilskudd	61 767 741	2%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	81 430 324	3%
UD 119.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd	8 000 000	0%
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	28 520 000	1%
Diverse tilskudd	Tilskudd	10 700 000	0%
Sum andre virkemidler		190 418 065	6%
Sum andre virkemidler		190 418 065	6%
Sum Totalt		3 009 303 489	100%

Internasjonalt BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Internasjonalt rettet -		Internasjonalt rettet –		Nasjonalt rettet		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	114 154 412	16%	505 095 000	42%	299 053 812	42%	718 503 224
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	25 900 000	3%	269 313 055	33%	530 475 071	64%	825 688 126
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	2 650 000	1%			411 155 190	99%	413 805 190
	Sum lavrisikolån	142 704 412	7%	574 408 055	29%	1 240 684 073	63%	1 957 796 540
Sum lavrisikolån		142 704 412	7%	574 408 055	29%	1 240 684 073	63%	1 957 796 540
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	50 800 000	10%	376 460 000	75%	71 495 000	14%	498 755 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			15 050 000	73%	5 450 000	27%	20 500 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	13 480 000	28%	19 190 000	40%	15 200 000	32%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	54 028 594	20%	148 819 188	54%	71 280 474	26%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	6 072 000	40%	6 372 000	42%	2 554 000	17%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	70 014 000	21%	224 612 800	66%	45 335 000	13%	339 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	40 145 935	42%	46 990 000	50%	7 750 267	8%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	5 830 000	8%	45 984 000	62%	21 625 000	30%	73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	43 593 500	15%	224 782 600	77%	22 541 149	8%	290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån					40 000 000	100%	40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrettede søkningsfond	Tilskudd					4 300 000	100%	4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1 420 000	69%	180 000	11%			1 600 000
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	286 184 029	17%	1 108 440 588	65%	307 830 890	18%	1 702 455 507
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	70 160 000	19%	156 465 000	42%	143 028 000	39%	369 653 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti			4 350 000	82%	950 000	18%	5 300 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	121 172 649	25%	197 245 433	40%	175 656 672	36%	494 074 754
KMD 551.50 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	2 500 000	20%			10 200 000	80%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	71 761 157	39%	69 518 433	38%	42 725 247	23%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	154 000	5%	2 830 000	95%			2 984 000
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	265 747 806	25%	430 408 866	40%	372 559 919	35%	1 068 716 591
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	770 000	59%	82 942	5%	1 125 000	57%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	1 645 000	3%	100 000	0%	63 891 300	97%	65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonprogram	Tilskudd	2 585 000	12%	4 423 800	21%	14 525 749	67%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogsflaerproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd					500 000	100%	500 000
LMD 1149.74 Biorefineringsprogrammet	Tilskudd			2 461 750	47%	2 733 250	53%	5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	1 000 000	4%			25 431 000	96%	26 431 000
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	5 476 000	1%	4 840 000	1%	519 477 123	98%	529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd	24 000 000	27%	4 800 000	5%	59 588 900	67%	88 388 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	180 000	2%	4 865 000	62%	2 753 000	35%	7 798 000
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	35 656 000	5%	21 583 492	3%	690 025 322	92%	747 264 814
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd			2 575 000	86%	425 500	14%	3 000 500
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	2 575 000	86%	425 500	14%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		587 587 835	17%	1 563 007 946	44%	1 370 841 631	39%	3 521 437 412
KMD 551.61 Kompens. for pkt. arb.g.æng.	Tilskudd	26 909 237	44%	15 199 707	29%	19 663 797	32%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	9 050 000	1%	2 923 000	0%	1 301 408 700	99%	1 313 379 700
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd	8 000 000	100%					8 000 000
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	15 590 000	55%	12 930 000	45%			28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd	7 500 000	70%			3 200 000	30%	10 700 000
	Sum andre virkemidler	67 049 237	5%	31 042 707	2%	1 324 275 497	93%	1 422 367 441
Sum andre virkemidler		67 049 237	5%	31 042 707	2%	1 324 275 497	93%	1 422 367 441
Sum Totalt		797 341 484	12%	2 168 458 708	31%	3 935 801 201	57%	6 901 601 393

Delmål BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Bedrift		Gründer		Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	621 153 224	86%	97 150 000	14%			718 303 224
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeformål	520 000 071	63%	305 688 055	57%			825 688 126
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	395 193 190	96%	18 612 000	4%			413 805 190
	Sum lavrisikolån	1 536 346 485	78%	421 450 055	22%	0	0%	1 957 796 540
Sum lavrisikolån		1 536 346 485	78%	421 450 055	22%	0	0%	1 957 796 540
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	380 370 000	76%	118 385 000	24%			498 755 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	11 550 000	56%	8 950 000	44%			20 500 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	17 340 000	36%	16 315 000	54%	14 215 000	30%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	13 666 500	5%	239 601 756	87%	21 660 000	8%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseiv, profilering og kompetanse	Tilskudd	11 165 000	74%	2 155 000	14%	1 678 000	11%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	260 525 600	77%	76 776 200	23%	2 660 000	1%	339 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseiv - programmer	Tilskudd	55 210 500	58%	17 346 435	18%	22 329 267	24%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	52 965 000	72%	15 824 000	21%	4 950 000	7%	73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	201 485 600	63%	88 116 649	30%	1 315 000	0%	290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån	36 000 000	90%	4 000 000	10%			40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrettede såkkornfond	Tilskudd	4 300 000	100%					4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	180 000	11%	1 420 000	89%			1 600 000
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	1 044 758 200	61%	588 890 040	35%	68 807 267	4%	1 702 455 507
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	217 062 000	59%	152 601 000	41%			369 663 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	2 350 000	44%	2 950 000	56%			5 300 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	239 489 361	49%	213 683 839	43%	41 902 554	8%	495 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			12 700 000	100%			12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	112 723 955	61%	42 871 900	23%	28 409 062	15%	184 004 917
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	904 000	33%	2 000 000	67%			2 904 000
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	571 598 316	53%	426 806 639	40%	70 311 616	7%	1 068 716 591
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	192 942	10%	750 000	39%	1 045 000	59%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	50 533 600	77%	11 425 000	17%	3 657 500	6%	65 616 100
LMD 1149.72 Trebasert innovasjon program	Tilskudd	11 425 749	53%	9 398 800	16%	6 710 000	31%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogsfilisproduksjon og biovarm eanlegg	Tilskudd			500 000	100%			500 000
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd	3 163 250	61%	1 831 750	35%	200 000	4%	5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	21 801 000	82%	4 630 000	18%			26 431 000
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	486 502 099	92%	40 419 500	8%	2 671 524	1%	529 593 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseiv	Tilskudd	33 787 000	93%	20 252 000	23%	34 349 900	39%	88 388 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	6 058 000	78%	1 000 000	13%	740 000	9%	7 798 000
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	613 483 840	82%	84 207 050	11%	49 573 924	7%	747 264 814
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	765 000	25%	160 000	5%	2 075 500	69%	3 000 500
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	765 000	25%	160 000	5%	2 075 500	69%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		2 230 605 356	63%	1 100 063 729	31%	190 768 327	5%	3 521 437 412
KMD 551.61 kompens for økt arbeidsgjeng.	Tilskudd	35 942 597	58%	14 844 759	24%	10 980 385	18%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	1 268 937 700	97%	44 442 000	3%			1 313 379 700
UD 126.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd					8 000 000	100%	8 000 000
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	17 560 000	62%	2 460 000	9%	8 500 000	30%	28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd	2 747 000	26%	200 000	2%	7 759 000	72%	10 706 000
	Sum andre virkemidler	1 325 187 297	93%	61 946 759	4%	35 233 385	2%	1 422 367 441
Sum andre virkemidler		1 325 187 297	93%	61 946 759	4%	35 233 385	2%	1 422 367 441
Sum Totalt		5 092 139 138	74 %	1 583 460 543	23 %	226 001 712	3 %	6 901 601 393

Satsing BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S-001 Energi og miljø		S-002 Helse		S-005 Landbruk		S-006 Maritim	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordnære	20 000 000	3%	6 500 000	1%	22 550 000	3%	181 852 383	25%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeformål							824 188 126	100%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål					406 855 190	96%		
	Sum lavrisikolån	20 000 000	1%	6 500 000	0%	429 405 190	22%	1 006 040 509	51%
Sum lavrisikolån		20 000 000	1%	6 500 000	0%	429 405 190	22%	1 006 040 509	51%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	71 400 000	14%	19 100 000	4%	10 000 000	2%	99 600 000	20%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	5 000 000	24%	500 000	2%	500 000	2%		
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	4 592 000	10%	2 100 000	4%	605 000	1%	6 375 000	13%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	22 530 253	8%	26 953 400	10%	1 796 500	1%	14 439 400	5%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd			500 000	3%	335 000	2%	759 000	5%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	183 656 000	54%	8 000 000	2%	8 650 000	3%	78 406 000	23%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	11 929 911	13%	14 475 000	15%	4 500 000	5%	4 310 000	5%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	10 904 000	15%	32 180 000	44%			4 000 000	5%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	32 907 149	11%	18 110 000	8%	1 495 000	1%	39 661 000	13%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån								
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktråttede såkkornfond	Tilskudd								
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							1 600 000	100%
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	342 919 313	20%	121 918 400	7%	27 881 500	2%	248 350 400	15%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	44 000 000	12%	11 500 000	3%	4 500 000	1%	148 017 000	40%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	2 500 000	47%	600 000	11%			1 250 000	24%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	24 845 450	5%	14 579 000	3%	16 764 500	3%	97 969 075	20%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt							4 000 000	31%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	23 531 000	13%	1 651 733	1%	6 068 000	3%	37 911 000	21%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							2 830 000	95%
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	94 876 450	8%	28 530 733	3%	27 332 500	3%	291 976 075	27%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					1 987 942	100%		
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	6 628 000	10%			59 008 300	90%	0	0%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	1 206 000	8%			17 603 549	82%		
LMD 1149.73 Skogfliproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd					500 000	100%		
LMD 1149.74 Bioproduksjonsprogrammet	Tilskudd					4 565 000	86%	680 000	12%
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					25 731 000	97%		
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	100 000	0%	400 000	0%	519 726 623	98%		
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalt og grant reiseliv	Tilskudd					68 494 000	77%		
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd					7 798 000	100%		
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	7 934 000	1%	400 000	0%	705 414 414	94%	530 000	0%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					250 000	8%	2 750 500	92%
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	250 000	8%	2 750 500	92%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		445 829 763	13%	150 849 133	4%	760 878 414	22%	543 706 975	15%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgiv.	Tilskudd	40 000	0%	4 580 000	7%			10 058 000	16%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte					1 304 729 700	99%		
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd							170 000	1%
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd	2 890 000	10%	950 000	3%			400 000	4%
Diverse tilskudd	Tilskudd	9 753 000	91%			247 000	2%		
	Sum andre virkemidler	12 683 000	1%	5 530 000	0%	1 304 976 700	92%	10 628 000	1%
Sum andre virkemidler		12 683 000	1%	5 530 000	0%	1 304 976 700	92%	10 628 000	1%
Sum Totalt		478 512 763	7%	162 879 133	2%	2 405 260 304	36%	1 560 375 484	23%

Satsing BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S-007 Maritim		S-008 Olje og gass		S-009 Reiseliv		S-999 Ikke satsingsområde		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	919 500 000	44%	9 500 000	1%	72 279 412	10%	86 121 429	12%	718 303 224
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	1 500 000	0%							825 688 126
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål					6 950 000	2%			413 805 190
	Sum lavrisikolån	321 000 000	16%	9 500 000	0%	79 229 412	4%	86 121 429	4%	1 957 796 540
Sum lavrisikolån		321 000 000	16%	9 500 000	0%	79 229 412	4%	86 121 429	4%	1 957 796 540
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	65 000 000	13%	79 100 000	16%	5 600 000	1%	148 755 000	30%	498 755 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	1 350 000	7%	4 000 000	20%			9 150 000	45%	20 500 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	2 240 000	5%	5 500 000	11%			26 458 000	55%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablert tilskudd	9 314 000	3%	83 945 197	12%	9 263 544	8%	156 685 962	57%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	200 000	1%	180 000	1%	9 869 000	66%	3 155 000	21%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknolog	22 149 800	7%	32 740 000	10%			6 360 000	2%	59 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	11 890 000	13%	10 250 000	11%	5 452 000	6%	32 079 291	34%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU							26 655 000	36%	73 799 000
NFD 2421.73 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	13 968 000	5%	95 762 000	33%	2 000 000	1%	88 014 100	30%	290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån							40 000 000	100%	40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede søkningsfond	Tilskudd							4 300 000	100%	4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd									1 600 000
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		126 111 800	7%	261 477 197	15%	32 184 544	2%	541 612 353	32%	1 702 455 507
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	22 700 000	6%			40 985 000	11%	97 951 000	26%	369 659 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	500 000	9%					450 000	8%	5 300 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	19 001 331	4%	18 560 200	4%	102 995 405	21%	199 860 993	40%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					2 500 000	20%	6 200 000	49%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	15 436 500	8%	12 169 500	7%	30 808 657	17%	56 253 447	31%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark					154 000	5%			2 984 000
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		57 637 631	5%	30 729 700	3%	176 838 062	17%	360 695 440	34%	1 068 716 591
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt									1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd									65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd							2 725 000	13%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogflossproduksjon og biovarm eanlegg	Tilskudd									500 000
LMD 1149.74 Bioreaffineringsprogrammet	Tilskudd									5 155 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					700 000	3%			26 431 000
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis					6 621 500	2%	945 000	0%	529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalt og grønt reiseliv	Tilskudd					17 195 000	13%	2 689 900	3%	89 388 900
LMD 1151.51 VSP reiser	Tilskudd									7 799 000
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		0	0%	0	0%	26 516 500	4%	6 369 900	1%	747 264 814
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd									3 000 500
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		183 749 431	5%	292 206 897	8%	235 539 106	7%	908 677 693	26%	3 521 437 412
KMD 551.61 Kompens. for akt arbeidsgiv	Tilskudd	2 375 000	4%	3 078 397	5%	12 887 052	21%	29 749 292	47%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte					6 650 000	1%			1 313 379 700
UD 118.01 Nordm rådetiltak drift	Tilskudd							8 000 000	100%	8 000 000
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	3 050 000	11%	11 260 000	39%	1 950 000	7%	8 250 000	25%	28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd	100 000	1%					200 000	2%	10 700 000
Sum andre virkemidler		5 525 000	0%	14 338 397	1%	23 487 052	2%	45 199 292	3%	1 422 367 441
Sum andre virkemidler		5 525 000	0%	14 338 397	1%	23 487 052	2%	45 199 292	3%	1 422 367 441
Sum Totalt		510 274 431	7%	316 045 294	5%	338 255 570	5%	1 039 998 414	15%	6 901 601 393

Geografi BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	20 Finnmark		21 Svalbard		99 Flere fylker/Utland		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	30 025 000	4%					718 303 224
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	116 141 000	14%					825 688 126
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	28 967 000	7%					413 805 190
	Sum lavrisikolån	175 133 000	9%	0	0%	0	0%	1 957 796 540
Sum lavrisikolån		175 133 000	9%	0	0%	0	0%	1 957 796 540
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån					0	0%	498 755 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti							20 500 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd					19 963 000	42%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	3 250 000	1%			31 200 000	11%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd					1 600 000	11%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	2 220 000	1%			675 000	0%	339 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd					12 134 592	13%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU							73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	5 764 000	2%					290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkomfond	Lån							40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkornfond	Tilskudd							4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							1 600 000
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	11 234 000	1%	0	0%	65 572 592	4%	1 702 455 507
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	36 872 000	10%					369 653 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti							5 300 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	52 779 811	11%			13 817 349	3%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					6 200 000	49%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	5 550 693	3%	4 303 825	2%	11 425 000	6%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2 830 000	95%			154 000	5%	2 984 000
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	98 032 504	9%	4 303 825	0%	31 596 349	3%	1 068 716 591
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					1 495 000	75%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd							65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd					2 950 749	14%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd							500 000
LMD 1149.74 Bioaffineringsprogrammet	Tilskudd							5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	330 000	1%					26 431 000
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	14 255 000	3%					529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd					37 079 900	42%	88 388 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	6 229 000	80%			840 000	11%	7 798 000
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	20 814 000	3%	0	0%	42 365 649	6%	747 264 814
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					1 075 500	36%	3 000 500
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	1 075 500	36%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		130 080 504	4%	4 303 825	0%	140 610 090	4%	3 521 437 412
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.g.avg.	Tilskudd					251 185	0%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	17 870 000	1%					1 313 379 700
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd					8 000 000	100%	8 000 000
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	7 310 000	26%	310 000	1%	550 000	2%	28 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd					2 253 000	21%	10 700 000
	Sum andre virkemidler	25 180 000	2%	310 000	0%	11 054 185	1%	1 422 367 441
Sum andre virkemidler		25 180 000	2%	310 000	0%	11 054 185	1%	1 422 367 441
Sum Totalt		330 393 504	5%	4 613 825	0%	151 664 275	2%	6 901 601 393

Bransje BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Q - Helse- og		R - Kulturell virksomhet,		S - Annen tjenesteyting		U - Internasjonale		X - Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære			800 000	0%							718 303 224
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål											825 688 126
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål					100 000	0%					413 805 190
Sum lavrisikolån		0	0%	800 000	0%	100 000	0%	0	0%	0	0%	1 957 796 540
Sum lavrisikolån		0	0%	800 000	0%	100 000	0%	0	0%	0	0%	1 957 796 540
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	4 500 000	1%	1 600 000	0%							498 755 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti											20 500 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	400 000	1%	1 100 000	2%	930 000	2%	220 000	0%	19 175 000	38%	47 870 000
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablererte/tilskudd	7 229 152	3%	2 151 384	1%	1 150 000	0%			30 975 000	11%	274 928 256
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd			105 000	1%	258 000	2%			950 000	6%	14 998 000
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi											399 961 800
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - program mer	Tilskudd	2 150 000	2%	2 503 500	3%	8 060 000	3%			19 019 675	20%	94 886 202
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	5 190 000	7%			500 000	1%					73 739 000
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	2 920 000	1%			3 500 000	1%					290 917 249
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån											40 000 000
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkkornfond	Tilskudd											4 300 000
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd											1 600 000
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		22 389 152	1%	7 459 884	0%	14 398 000	1%	220 000	0%	69 119 675	4%	1 702 455 507
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	3 000 000	1%	750 000	0%							369 653 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	600 000	11%									5 300 000
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	3 862 500	1%	16 751 501	3%	5 307 854	1%	572 000	0%	10 014 250	2%	494 074 754
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt									6 200 000	49%	12 700 000
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	1 011 693	1%	5 540 500	3%	645 000	0%			16 385 250	9%	184 004 837
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilbak Finnmark			134 000	5%							2 984 000
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		8 474 193	1%	23 196 001	2%	5 952 354	1%	572 000	0%	32 599 500	3%	1 068 716 591
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	375 000	19%							450 000	23%	1 987 942
LMD 1150.50 Bioenergiprogram met	Tilskudd					100 000	0%					65 636 300
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	350 000	2%	100 000	0%					300 000	1%	21 534 549
LMD 1149.73 Skogeforproduksjon og biovermeanlegg	Tilskudd											5 000 000
LMD 1149.74 Bioaffineringsprogram met	Tilskudd											5 195 000
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	250 000	1%	1 800 000	4%							26 431 000
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1 986 500	0%	2 395 000	0%	79 000	0%			452 000	0%	529 793 123
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grensetraveliv	Tilskudd	393 500	0%	800 000	1%	720 000	1%			22 560 000	26%	88 388 900
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd											7 798 000
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		3 355 000	0%	4 295 000	1%	899 000	0%	0	0%	23 762 000	3%	747 264 814
FKD 2419.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd											3 000 500
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3 000 500
Sum risikolån, tilskudd og programmer		34 218 345	1%	34 950 885	1%	21 249 354	1%	792 000	0%	125 481 175	4%	3 521 437 412
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.g.avg.	Tilskudd			3 132 200	5%	1 595 000	3%			1 826 185	3%	61 767 741
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	0	0%	11 000 000	1%							1 313 379 700
UD 218.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd											8 000 000
UD 218.70 Prosjektsam arbeid med Russland	Tilskudd											29 520 000
Diverse tilskudd	Tilskudd									100 000	1%	10 700 000
Sum andre virkemidler		0	0%	14 132 200	1%	1 595 000	0%	0	0%	1 926 185	0%	1 422 367 441
Sum Totalt		34 218 345	0%	49 083 085	1%	22 944 354	0%	792 000	0%	127 407 360	2%	6 901 601 393

Totale finansieringstjenester BRUTTO tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Totalt	
		Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordninære	718 303 224	10%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	825 688 126	12%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	413 805 190	6%
Sum lavrisikolån		1 957 796 540	28%
Sum lavrisikolån		1 957 796 540	28%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	498 755 000	7%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	20 500 000	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	4 787 000	1%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsekkende etablerertilskudd	274 928 256	4%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	14 998 000	0%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	339 961 800	5%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	94 886 202	1%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	73 739 000	1%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	290 917 249	4%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån	40 000 000	1%
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede søkningsfond	Tilskudd	4 300 000	0%
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1 600 000	0%
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 702 455 507	25%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	369 653 000	5%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	5 300 000	0%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	494 074 754	7%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	12 700 000	0%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	184 004 837	3%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2 984 000	0%
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 068 716 591	15%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	1 987 942	0%
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	65 636 300	1%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjon program	Tilskudd	21 534 549	0%
LMD 1149.73 Skogfalsproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd	500 000	0%
LMD 1149.74 Bioraffineringprogrammet	Tilskudd	5 195 000	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	26 431 000	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	529 793 123	8%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	86 368 900	1%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	7 798 000	0%
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		747 264 814	11%
FKD 2415.75 Meritt verdiskapingsprogram	Tilskudd	3 000 500	0%
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		3 000 500	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		3 521 437 412	51%
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.g.avg	Tilskudd	61 767 741	1%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	1 313 379 700	19%
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd	8 000 000	0%
UD 110.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	26 520 000	0%
Diverse tilskudd	Tilskudd	10 700 000	0%
Sum andre virkemidler		1 422 367 441	21%
Sum Totalt		6 901 601 393	100%

Internasjonalt ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Internasjonalt rettet -		Internasjonalt rettet -		Nasjonalt rettet		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	17	23%	24	32%	34	45%	75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskenformål	2	1%	24	15%	129	83%	155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	2	1%			217	99%	219
	Sum lavrisikolån	21	5%	48	11%	380	85%	449
Sum lavrisikolån		21	5%	48	11%	380	85%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	13	10%	96	72%	24	18%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			8	67%	4	33%	12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	33	25%	63	46%	36	27%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	204	22%	547	58%	187	20%	938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	23	40%	23	40%	12	21%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	30	22%	93	67%	16	12%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	47	33%	77	55%	17	12%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	7	13%	26	48%	21	39%	54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	33	14%	168	73%	28	12%	229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån					8	100%	8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktstrettede søkningsfond	Tilskudd					4	100%	4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1	50%	1	50%			2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	391	21%	1 102	60%	357	19%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	27	21%	40	31%	62	48%	129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti			4	57%	3	43%	7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	303	23%	484	36%	350	41%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	1	33%			2	67%	3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	129	27%	146	31%	196	42%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	1	33%	2	67%			3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	461	24%	676	35%	813	42%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	3	33%	1	11%	5	56%	9
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	2	1%	1	1%	145	98%	148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	6	12%	10	20%	34	68%	50
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd					1	100%	1
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd			2	50%	2	50%	4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	1	3%			29	97%	30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	27	2%	15	1%	1 216	97%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	9	7%	5	4%	107	88%	121
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	1	9%	3	27%	7	64%	11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	49	3%	37	2%	1 546	95%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd			7	70%	3	30%	10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	7	70%	3	30%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		901	17%	1 822	33%	2 719	50%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgærg	Tilskudd	52	41%	25	20%	50	39%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	5	1%	2	0%	556	98%	563
UD 138.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd	1	100%					1
UD 138.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	13	62%	3	38%			21
Diverse tilskudd	Tilskudd	2	17%			10	83%	12
	Sum andre virkemidler	73	10%	35	5%	616	85%	724
Sum andre virkemidler		73	10%	35	5%	616	85%	724
Sum Totalt		995	15 %	1 905	29 %	3 715	56 %	6 615

Delmål ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Bedrift		Gründer		Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	54	72%	21	26%			75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	112	72%	43	26%			155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	211	96%	8	4%			219
	Sum lavrisikolån	377	84%	72	16%	0	0%	449
Sum lavrisikolån		377	84%	72	16%	0	0%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	91	68%	42	32%			133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	7	58%	5	42%			12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	58	44%	36	27%	30	29%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	43	5%	887	95%	8	1%	938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	37	64%	12	21%	9	16%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	103	74%	34	24%	2	1%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	79	56%	36	26%	26	18%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	37	69%	12	22%	5	9%	54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	149	65%	77	34%	3	1%	229
NFD 2421.72 Tilskudd til pra-søkningsfond	Lån	7	88%	1	13%			8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede søkningsfond	Tilskudd	4	100%					4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1	50%	1	50%			2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	616	33%	1 143	62%	91	5%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	74	57%	55	43%			129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	4	57%	8	43%			7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	517	39%	715	53%	105	8%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			3	100%			3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	193	41%	214	45%	64	14%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2	67%	1	33%			3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	790	41%	991	51%	169	9%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	2	22%	2	22%	5	56%	9
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	123	63%	15	10%	10	7%	148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	27	54%	9	18%	14	28%	50
LMD 1149.73 Slagflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd			1	100%			1
LMD 1149.74 Bioreaffineringsprogrammet	Tilskudd	2	50%	1	25%	1	25%	4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	26	87%	4	13%			30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1 099	67%	141	11%	18	1%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd	69	57%	28	23%	24	20%	121
LMD 1151.51 VSP-rein	Tilskudd	8	73%	1	9%	2	18%	11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	1 356	83%	202	12%	74	5%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	4	40%	2	20%	4	40%	10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	4	40%	2	20%	4	40%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		2 766	51%	2 338	43%	338	6%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgang	Tilskudd	56	44%	48	36%	23	18%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	549	98%	14	2%			563
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd					1	100%	1
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	14	67%	6	29%	1	5%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd	7	58%	2	17%	3	25%	12
	Sum andre virkemidler	626	86%	70	10%	28	4%	724
Sum andre virkemidler		626	86%	70	10%	28	4%	724
Sum Totalt		3 769	57%	2 480	37%	366	6%	6 615

Satsing ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S-001 Energi og miljø		S-002 Helse		S-005 Landbruk		S-006 Marin		S-007 Maritim	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordninere	1	1%	1	1%	13	17%	21	28%	7	9%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskenformål							154	99%	1	1%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål					215	98%				
Sum lavrisikolån		1	0%	1	0%	228	51%	175	39%	8	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	10	8%	10	8%	4	3%	25	19%	8	6%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	1	8%	1	8%	1	8%			1	8%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	16	12%	11	8%	2	2%	4	3%	6	5%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landdekkende etableringstilskudd	91	10%	102	11%	14	1%	51	5%	30	3%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd			1	2%	2	3%	4	7%	1	2%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	66	47%	1	1%	10	7%	24	17%	24	17%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	19	13%	17	12%	2	1%	4	3%	7	5%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	11	20%	25	46%			1	2%		
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	26	11%	14	6%	4	2%	30	13%	15	7%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån										
NFD 2421.76 Adm. støtte for distriktsrettede såkkornfond	Tilskudd										
NFD 928.74 Tilskudd til menn bioteknologi	Tilskudd							2	100%		
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		240	13%	182	10%	39	2%	145	8%	92	5%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	4	3%	3	2%	2	2%	55	43%	5	4%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	1	14%	1	14%			2	29%	1	14%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	62	5%	52	4%	57	4%	157	12%	48	4%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt							1	33%		
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	27	6%	26	6%	20	4%	33	7%	13	3%
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							2	67%		
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		94	5%	82	4%	79	4%	250	13%	67	3%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					9	100%				
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	16	11%			132	89%	0	0%		
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	5	10%			41	82%				
LMD 1149.73 Skogflisproduksjon og biovarmesnlegg	Tilskudd					1	100%				
LMD 1149.74 Biorafineringsprogrammet	Tilskudd					3	75%	1	25%		
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån					29	97%				
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1	0%	1	0%	1212	96%				
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd					107	88%				
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd					11	100%				
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		22	1%	1	0%	1545	95%	1	0%	0	0%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					1	10%	9	90%		
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		0	0%	0	0%	1	10%	9	90%	0	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		356	7%	265	5%	1 664	31%	405	7%	159	3%
KMD 551.61 Kompens. for økt erlagavg.	Tilskudd	2	2%	7	6%			8	6%	2	2%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for renteslette					556	99%				
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd										
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd	3	14%	1	5%			1	5%	5	24%
Diverse tilskudd	Tilskudd	4	33%			1	8%	4	33%	1	8%
Sum andre virkemidler		9	1%	8	1%	557	77%	13	2%	8	1%
Sum andre virkemidler		9	1%	8	1%	557	77%	13	2%	8	1%
Sum Totalt		366	6%	274	4%	2 449	37%	593	9%	175	3%

Satsing ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S-008 Olje og gass		S-009 Reiseliv		S-999 Ikke		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	1	1%	15	20%	16	21%	75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål							155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål			4	2%			219
	Sum lavrisikolån	1	0%	19	4%	16	4%	449
Sum lavrisikolån		1	0%	19	4%	16	4%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	21	16%	3	2%	52	39%	138
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	2	17%			6	50%	12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	19	14%			74	56%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	92	10%	37	4%	521	56%	938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	1	2%	33	57%	16	28%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	11	8%			3	2%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	9	6%	19	13%	64	45%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU					17	31%	54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	75	33%	2	1%	63	28%	229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån					8	100%	8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede søkningsfond	Tilskudd					4	100%	4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	230	12%	94	5%	828	45%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån			24	19%	36	28%	129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					2	29%	7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	51	4%	270	20%	640	48%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			1	33%	1	33%	3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	17	4%	82	17%	253	54%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark			1	33%			3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	68	3%	378	19%	932	48%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt							9
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd							148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd					4	8%	50
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd							1
LMD 1149.74 Bioaffineringsprogrammet	Tilskudd							4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån			1	3%			30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis			40	3%	4	0%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd			12	10%	2	2%	121
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd							11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	0	0%	53	3%	10	1%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd							10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	0	0%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		298	5%	525	10%	1 770	33%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsg. avg.	Tilskudd	6	5%	30	24%	72	57%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte			7	1%			563
UD 118.01 Nordområdetiltak dnft	Tilskudd					1	100%	1
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd	6	29%	1	5%	4	19%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd					2	17%	12
	Sum andre virkemidler	12	2%	38	5%	79	11%	724
Sum andre virkemidler		12	2%	38	5%	79	11%	724
Sum Totalt		311	5%	582	9%	1 865	28%	6 615

Kjennetegn ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Kvinnerettet		Internasjonalt rettet		Miljørettet		Unge 18-35		FoU-basert prosjekt		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	16	21%			19	25%	1	1%	7	9%	75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	13	8%			14	9%	49	32%	3	2%	155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	104	47%			7	3%	45	21%			219
	Sum lavrisikolån	133	30%	0	0%	40	9%	95	21%	10	2%	449
Sum lavrisikolån		133	30%	0	0%	40	9%	95	21%	10	2%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	22	17%			33	25%	12	9%	45	34%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	1	8%			2	17%			2	17%	12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	32	358%	1	11%	41	456%	9	100%	56	622%	9
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerert tilskudd	217	23%	53	6%	209	22%	169	18%	262	28%	936
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	25	279%			7	76%	3	33%	5	56%	9
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	17	12%			136	96%	4	3%	117	84%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	57	40%	13	9%	35	25%	14	10%	36	26%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	18	33%	2	4%	15	26%	3	6%	40	74%	54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	34	15%	4	2%	73	32%	14	6%	169	83%	229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån											9
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkkornfond	Tilskudd											9
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkkornfond	Tilskudd											4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd					2	100%			2	100%	2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	423	23%	73	4%	553	30%	228	12%	754	41%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	26	20%			37	29%	14	11%	18	14%	129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	2	29%			2	29%			2	29%	7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	441	33%	24	2%	270	20%	197	12%	268	22%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					1	33%			1	33%	3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	156	42%	10	2%	75	16%	97	21%	60	13%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2	67%			1	33%					3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	667	34%	34	2%	386	20%	268	14%	369	19%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	1	11%			1	11%			3	33%	9
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	34	23%	1	1%	145	96%	7	5%	3	2%	148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonprogram	Tilskudd	2	4%	1	2%	40	80%			23	46%	50
LMD 1149.73 Skogfilsproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd					1	100%					1
LMD 1149.74 Biorafineringprogrammet	Tilskudd	1	25%			4	100%			3	75%	4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	13	43%			2	7%	6	20%			30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	633	50%	2	0%	232	18%	914	25%	15	1%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	72	60%			9	7%	2	2%	3	2%	121
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	3	27%			3	27%			2	18%	11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	759	47%	4	0%	437	27%	329	20%	52	3%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	2	20%			1	10%	4	40%	2	20%	10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	2	20%	0	0%	1	10%	4	40%	2	20%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 851	34%	111	2%	1 377	25%	829	15%	1 177	22%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgev.	Tilskudd	52	41%			23	18%	17	13%	23	18%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	236	42%			102	18%	146	26%	1	0%	563
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd											1
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	7	33%			8	38%	2	10%	10	48%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd					9	100%			9	100%	9
	Sum andre virkemidler	295	41%	0	0%	142	20%	165	23%	43	6%	724
Sum andre virkemidler		295	41%	0	0%	142	20%	165	23%	43	6%	724
Sum Totalt		2 279	34%	111	2%	1 559	24%	1 089	16%	1 230	19%	6 615

Bedriftsstørrelse ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	0-19		20-50		51-100		101-250		>250		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavnskolån	Ordinære	45	65%	15	21%	5	7%	4	5%	1	1%	75
NFD 2421.90 Lavnskolån	Fiskenformål	147	95%	6	4%	2	3%					155
NFD 2421.90 Lavnskolån	Landbruksformål	215	100%									219
	Sum lavnskolån	415	92%	22	5%	7	2%	4	1%	1	0%	449
Sum lavnskolån		415	92%	22	5%	7	2%	4	1%	1	0%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	100	75%	25	19%	5	4%	2	2%	1	1%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	9	75%	3	25%							12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	104	79%	7	5%	7	5%	3	2%	11	6%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	938	100%									938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	47	81%	6	10%	2	3%	2	3%	1	2%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknolog	91	65%	24	17%	11	8%	8	6%	5	4%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - program mer	Tilskudd	118	84%	11	8%	5	4%	4	3%	3	2%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	39	72%	9	17%	3	6%			3	6%	54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	196	86%	25	11%	4	2%	4	2%			229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån	7	88%	1	13%							8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrettede søkningsfond	Tilskudd	4	100%									4
NFD 928.74 Tilskudd til menn bioteknolog	Tilskudd	2	100%									2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	1 655	89%	111	6%	37	2%	23	1%	24	1%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	104	81%	18	14%	5	4%	2	2%			129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	7	100%									7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	1 160	87%	101	8%	41	3%	21	2%	14	1%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	3	100%									3
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	437	93%	19	4%	7	1%	6	1%	2	0%	471
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2	67%			1	33%					3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	1 713	88%	138	7%	54	3%	29	1%	16	1%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	9	100%									9
LMD 1150.50 Bioenergi-programmet	Tilskudd	142	96%	3	2%	2	1%	1	1%			148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjon program	Tilskudd	26	56%	6	12%	4	8%	5	10%	7	14%	50
LMD 1149.73 Skogfyllingsproduksjon og biovarmearbeid	Tilskudd	1	100%									1
LMD 1149.74 Biorefineringsprogrammet	Tilskudd	2	50%	2	50%							4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	30	100%									30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1 253	100%	3	0%	1	0%	1	0%			1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	104	86%	7	6%	1	1%	1	1%	8	7%	121
LMD 1151.51 VSP-rein	Tilskudd	9	82%	1	9%					1	9%	11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	1 578	97%	22	1%	8	0%	8	0%	16	1%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	4	40%	2	20%	1	10%	3	30%			10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	4	40%	2	20%	1	10%	3	30%	0	0%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		4 950	91%	273	5%	100	2%	63	1%	56	1%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.gjavg.	Tilskudd	101	80%	17	13%	2	2%	3	2%	4	3%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	563	100%									563
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd	1	100%									1
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd	14	67%	2	10%	2	10%	2	10%	1	5%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd	8	67%	3	25%	1	8%					12
	Sum andre virkemidler	687	95%	22	3%	5	1%	5	1%	5	1%	724
Sum andre virkemidler		687	95%	22	3%	5	1%	5	1%	5	1%	724
Sum Totalt		6 052	91%	317	5%	112	2%	72	1%	62	1%	6 615

Type Innovasjon ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Produkt-		Prosessinnovasjon		Organisatorisk innovasjon		Markedsmessig		Ikke relevant		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	23	0%	14	0%	2	0%	9	0%	93	0%	75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	17	0%	17	0%	2	0%	1	0%	110	2%	155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landsbrukstformål	50	1%	53	1%	3	0%			113	2%	219
Sum lavrisikolån		90	20%	84	19%	7	2%	4	1%	264	59%	449
Sum lavrisikolån		90	20%	84	19%	7	2%	4	1%	264	59%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	93	1%	12	0%	1	0%	14	0%	13	0%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	8	0%	1	0%			3	0%			12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	61	1%	13	0%	12	0%	8	0%	38	1%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	666	13%	27	0%	11	0%	26	0%	6	0%	936
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	15	0%	4	0%	7	0%	16	0%	16	0%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	105	2%	34	1%							139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	59	1%	8	0%	24	0%	26	0%	24	0%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	53	1%			1	0%					54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	213	3%	14	0%					2	0%	229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkerfond	Lån									8	0%	8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkerfond	Tilskudd									4	0%	4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	2	0%									2
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 475	80%	113	6%	56	3%	95	5%	111	6%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	59	1%	34	1%	5	0%	6	0%	25	0%	129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	4	0%	1	0%					2	0%	7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	646	13%	132	2%	81	1%	151	2%	127	2%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	1	0%	1	0%					1	0%	3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	250	4%	26	0%	61	1%	62	1%	72	1%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark			1	0%	1	0%	1	0%			3
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 160	59%	195	10%	148	8%	220	11%	227	12%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	2	0%	1	0%	1	0%			5	0%	9
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	35	1%	96	1%	5	0%	2	0%	10	0%	148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	30	0%	13	0%	2	0%	4	0%	1	0%	50
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd			1	0%							1
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd	1	0%	2	0%					1	0%	4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	11	0%	8	0%					11	0%	30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	463	7%	272	4%	22	0%	31	0%	470	7%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	54	1%			11	0%	30	0%	26	0%	121
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	4	0%			1	0%	3	0%	3	0%	11
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		600	37%	393	24%	42	3%	70	4%	527	32%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapningsprogram	Tilskudd	3	0%					6	0%	1	0%	10
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		3	30%	0	0%	0	0%	6	60%	1	10%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		3 238	60%	701	13%	246	5%	391	7%	866	16%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for gkt. arbeidsgang	Tilskudd	58	1%	10	0%	20	0%	26	0%	13	0%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	147	2%	196	3%	12	0%	1	0%	207	3%	563
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd									1	0%	1
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	10	0%	2	0%			6	0%	3	0%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd	4	0%	5	0%			1	0%	2	0%	12
Sum andre virkemidler		219	30%	213	29%	32	4%	34	5%	226	31%	724
Sum andre virkemidler		219	30%	213	29%	32	4%	34	5%	226	31%	724
Sum Totalt		3 547	54%	998	15%	285	4%	429	6%	1 356	20%	6 615

Innovasjonsnivå ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Innovasjon på bedriftsnivå		Innovasjon på regionalt		Innovasjon på nasjonalt		Innovasjon på		Ikke relevant		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	13	17%	7	9%	14	19%	6	11%	33	64%	75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	24	15%	8	5%	2	1%	9	2%	118	76%	155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruk/formål	99	42%	11	5%	2	1%			113	52%	219
Sum lavrisikolån		130	29%	26	6%	18	4%	11	2%	264	59%	449
Sum lavrisikolån		130	29%	26	6%	18	4%	11	2%	264	59%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	1	1%	6	5%	12	9%	101	76%	13	10%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti					3	25%	9	75%			12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	2	2%	3	2%	21	16%	68	52%	38	29%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	3	0%	17	2%	158	17%	754	80%	6	1%	938
NFD 2421.74 Reisev, profilering og kompetanse	Tilskudd	14	24%	3	5%	16	29%	9	16%	16	29%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi					9	6%	130	94%			139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reisev - programmer	Tilskudd	3	2%	11	8%	33	23%	70	50%	24	17%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU					17	31%	37	69%			54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU					20	9%	207	90%			229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån									8	100%	8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrådsbedriftsfond	Tilskudd									4	100%	4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							2	100%			2
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		23	1%	40	2%	289	10%	1 387	75%	111	6%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	23	10%	27	21%	27	21%	27	21%	25	19%	129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					2	29%	9	43%	2	29%	7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	134	10%	268	20%	328	25%	480	36%	127	9%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					1	33%	1	33%	1	33%	3
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	69	15%	93	20%	95	20%	142	30%	72	15%	471
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	1	33%			2	67%					3
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		227	12%	388	20%	455	23%	653	33%	227	12%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					3	33%	1	11%	5	56%	9
LMD 1150.50 Bioenergi-programmet	Tilskudd	120	81%	9	6%	7	5%	2	1%	10	7%	148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	2	4%	7	14%	28	56%	12	24%	1	2%	50
LMD 1149.73 Skogflossproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd	1	100%									1
LMD 1149.74 Bioraffineringprogrammet	Tilskudd					1	25%	2	50%	1	25%	4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	16	53%	2	7%	1	3%			11	37%	30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	607	48%	131	10%	44	3%	6	0%	470	37%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reisev	Tilskudd	33	27%	42	35%	18	15%	2	2%	26	21%	121
LMD 1151.51 VSF rein	Tilskudd	3	27%			4	36%	1	9%	3	27%	11
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		782	48%	191	12%	106	6%	26	2%	527	32%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	4	40%	1	10%	1	10%	3	30%	1	10%	10
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		4	40%	1	10%	1	10%	3	30%	1	10%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 036	19%	620	11%	851	16%	2 069	38%	866	16%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.g.avg	Tilskudd	21	17%	35	28%	28	22%	30	24%	13	10%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	328	58%	23	4%	5	1%			207	37%	563
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd									1	100%	1
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd							18	86%	3	14%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd	1	8%			6	50%	3	25%	2	17%	12
Sum andre virkemidler		350	48%	58	8%	39	5%	51	7%	226	31%	724
Sum andre virkemidler		350	48%	58	8%	39	5%	51	7%	226	31%	724
Sum Totalt		1 516	23%	704	11%	908	14%	2 131	32%	1 356	20%	6 615

Distriktpolitiske virkemiddel ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Sone I		Sone II		Sone III		Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	14	19%	6	8%	55	73%			75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	24	15%	14	9%	117	75%			155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	48	22%	8	4%	163	74%			219
	Sum lavrisikolån	86	19%	28	6%	335	75%	0	0%	449
Sum lavrisikolån		86	19%	28	6%	335	75%	0	0%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	109	82%	6	5%	18	14%	0	0%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	8	67%	1	8%	3	25%			12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	82	62%			10	8%	40	30%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	758	81%	18	2%	156	17%	6	1%	938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	29	50%	6	10%	11	19%	12	21%	58
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	79	57%	13	9%	45	32%	2	1%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	107	76%	3	2%	7	5%	24	17%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	41	76%	1	2%	12	22%			54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	167	82%	8	3%	84	15%			229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån	7	88%			1	13%			8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsnettsøkningsfond	Tilskudd					4	100%			4
NFD 928.74 Tilskudd til marint bioteknologi	Tilskudd	1	50%			1	50%			2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	1 408	76%	56	3%	302	16%	84	5%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån					129	100%			129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					7	100%			7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	264	20%	20	1%	962	72%	91	7%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					2	67%	1	33%	3
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	125	27%	2	0%	306	65%	38	8%	471
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark					2	67%	1	33%	3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	389	20%	22	1%	1 408	72%	131	7%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	3	33%					6	67%	9
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	66	45%	7	5%	74	50%	1	1%	148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	32	64%	1	2%	11	22%	6	12%	50
LMD 1149.73 Skogfjellproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd					1	100%			1
LMD 1149.74 Bioaffinering programmet	Tilskudd	3	75%			1	25%			4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	5	17%	2	7%	23	77%			30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	412	83%	44	3%	791	63%	11	1%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grant reiseliv	Tilskudd	51	42%	1	1%	52	43%	17	14%	121
LMD 1151.51 YSP rein	Tilskudd					8	73%	3	27%	11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	572	35%	55	3%	961	59%	44	3%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	4	40%			3	30%	3	30%	10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	4	40%	0	0%	3	30%	3	30%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		2 373	44%	133	2%	2 674	49%	262	5%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgavg	Tilskudd					120	94%	7	6%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	173	31%	22	4%	368	65%			563
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd							1	100%	1
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	3	14%	2	10%	15	71%	1	5%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd	8	67%	2	17%			2	17%	12
	Sum andre virkemidler	184	25%	26	4%	503	69%	11	2%	724
Sum andre virkemidler		184	25%	26	4%	503	69%	11	2%	724
Sum Totalt		2 643	40%	187	3%	3 512	53%	273	4%	6 615

Vedlegg – Finansieringssaker - statistikk
Geografi ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	01 Østfold		02 Akershus		03 Oslo		04 Hedmark		05 Oppland		06 Buskerud		
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	1	1%					2	3%		3	4%	2	3%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriform ØI	4	3%											
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksform ØI	3	1%											
	Sum lavrisikolån	8	2%	0	0%	0	0%	34	8%	7	2%	17	4%	
Sum lavrisikolån		8	2%	0	0%	0	0%	34	8%	7	2%	17	4%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	11	8%	11	8%	28	21%	4	3%	3	2%	3	2%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			1	8%			1	8%	1	8%	1	8%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	10	8%	5	4%	17	13%	3	2%	9	7%	7	5%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	27	3%	60	6%	139	15%	13	1%	18	2%	35	4%	
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	2	3%	2	3%	8	14%			4	7%	5	9%	
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	4	3%	7	5%	1	1%	10	7%	3	2%	4	3%	
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	8	6%	7	5%	34	24%	8	6%	2	1%	3	2%	
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	1	2%	1	2%	7	13%	1	2%	1	2%	8	6%	
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	2	1%	15	7%	14	6%			8	3%	2	1%	
NFD 2421.77 Tilskudd til prosjektfond	Lån			1	13%	2	25%							
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettete sårkornfond	Tilskudd													
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd													
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	65	4%	110	6%	250	14%	40	2%	49	3%	63	3%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	1	1%					4	3%	14	11%			
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti									1	14%			
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	12	1%	2	0%	7	1%	94	6%	100	7%	31	2%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt													
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	1	0%			6	1%	17	4%	27	6%	11	2%	
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark													
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	14	1%	2	0%	13	1%	105	5%	142	7%	42	2%	
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt							1	11%				2	22%
LMD 1150.50 Bioenergiprogram met	Tilskudd	13	9%	11	7%	1	1%	18	12%	15	10%	24	16%	
LMD 1149.72 Trebasert innovasjon program	Tilskudd	6	12%	2	4%	8	16%	5	10%	6	12%	1	2%	
LMD 1149.73 Skogtllsproduksjon og biovarm eanlegg	Tilskudd												1	100%
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd					1	25%	1	25%					
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån							11	37%				1	3%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	59	5%	47	4%	2	0%	124	10%	85	7%	80	6%	
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	6	5%	3	2%	8	7%	8	7%	7	6%	14	12%	
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd													
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	84	5%	63	4%	20	1%	168	10%	113	7%	123	8%	
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					2	20%							
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	2	20%	0	0%	0	0%	0	0%	
Sum risikolån, tilskudd og programmer		169	3%	175	3%	285	5%	313	6%	304	6%	228	4%	
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgiv	Tilskudd							4	3%	5	4%			
LMD 1150.50 BU-midler	Låneleie for rentestøtte	21	4%	24	4%			63	11%	44	8%	28	5%	
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd													
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd					1	5%							
Diverse tilskudd	Tilskudd													
	Sum andre virkemidler	21	3%	24	3%	1	0%	67	9%	49	7%	28	4%	
Sum andre virkemidler		21	3%	24	3%	1	0%	67	9%	49	7%	28	4%	
Sum Totalt		192	3%	199	3%	286	4%	414	6%	350	5%	273	4%	

Vedlegg – Finansieringssaker - statistikk

Geografi ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	07 Vestfold		08 Telemark		09 Aust-Agder		10 Vest-Agder		11 Rogaland		12 Hordaland		
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære			3	4%							6	8%	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriform ål			1	1%				12	8%	3	2%	12	8%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksform ål											6	3%	
	Sum lavrisikolån			12	3%	4	2%	2	1%	12	3%	9	2%	
	Sum lavrisikolån			12	3%	8	2%	2	0%	12	3%	9	2%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	4	3%	4	3%	1	1%	5	4%	20	15%	8	6%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti									2	17%	3	25%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	8	6%	2	2%	3	2%	8	6%	6	5%	19	14%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	29	3%	32	3%	42	4%	61	7%	200	21%	65	7%	
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	1	2%	4	7%			3	5%			2	3%	
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	6	4%	8	6%	2	1%	4	3%	18	13%	17	12%	
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	5	4%	8	6%	2	1%	8	6%	14	10%	11	8%	
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	2	4%	1	2%	1	2%	2	4%	5	9%	9	17%	
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	7	3%	3	1%	1	0%	14	6%	38	17%	35	14%	
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-så Kornfond	Lån									1	13%	1	15%	
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkornfond	Tilskudd													
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd											1	50%	
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer			52	3%	62	3%	52	3%	105	6%	304	16%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån					5	4%	3	2%			1	1%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti													
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	19	1%	32	2%	25	2%	34	3%	23	2%	95	7%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt													
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	1	0%	20	4%	6	1%	18	4%	22	5%	25	5%	
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark													
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer			20	1%	57	3%	34	2%	52	3%	45	2%	
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt													
LMD 1150.50 Bioenergi program met	Tilskudd	4	3%	5	3%	9	6%	2	1%	7	5%	2	1%	
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	1	2%	2	4%	2	4%	3	5%	1	2%	2	4%	
LMD 1149.73 Skogfåsilproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd													
LMD 1149.74 Biorafinering program met	Tilskudd												2	
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån								1	3%			1	
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	52	4%	45	4%	44	3%	39	3%	96	8%	117	9%	
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	1	1%	4	3%	1	1%	2	2%	4	3%	17	14%	
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd													
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer			58	4%	56	3%	56	3%	47	3%	108	7%	
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd													
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer			0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	
	Sum risikolån, tilskudd og programmer			140	3%	175	3%	142	3%	204	4%	457	8%	
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgang	Tilskudd					2	2%							
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	24	4%	11	2%	16	3%	21	4%	40	7%	37	7%	
UD 116.01 Nordområde tiltak drift	Tilskudd													
UD 116.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd									3	14%			
Diverse tilskudd	Tilskudd	1	0%	1	0%					1	8%	7	50%	
	Sum andre virkemidler			25	3%	14	2%	16	2%	21	3%	44	6%	
	Sum andre virkemidler			25	3%	14	2%	16	2%	21	3%	44	6%	
	Sum Totalt			177	3%	197	3%	160	2%	237	4%	510	8%	

Geografi ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	14 Sogn Og Fjordane		15 Møre Og Romsdal		16 Sør-Trøndelag		17 Nord-Trøndelag		18 Nordland		19 Troms	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	3	4%	16	21%	4	5%	10	13%	4	5%	8	11%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	6	4%	19	12%	8	5%			27	17%	29	15%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål			17	8%	23	11%	19	9%	4	2%	37	17%
	Sum lavrisikolån	9	2%	52	12%	35	8%	29	6%	35	8%	74	16%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	4	3%	12	9%	12	9%	3	2%				
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			2	17%	1	8%						
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	2	2%	1	1%	4	3%			7	5%		
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etableret tilskudd	25	3%	42	4%	64	7%	10	1%	41	4%	17	2%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	2	5%	11	19%	3	5%			2	3%	4	7%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	6	4%	17	12%	14	10%			11	8%	4	3%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd			6	4%	11	8%	1	1%	1	1%		
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	2	4%	8	6%	10	19%	1	2%	1	2%	3	6%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	7	3%	24	10%	50	22%	5	2%	3	1%	1	0%
NFD 2421.73 Tilskudd til pre-søkningsfond	Lån					2	25%					1	13%
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktstettede søkningsfond	Tilskudd	1	25%					1	25%	1	25%	1	25%
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	1	50%										
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	50	3%	118	6%	171	9%	21	1%	67	4%	31	2%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	10	8%	11	9%	3	2%	13	10%	21	16%	22	17%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					3	43%	1	14%			2	25%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	79	6%	116	9%	94	7%	143	11%	152	11%	137	10%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			1	33%					1	33%		
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	36	6%	31	7%	42	9%	32	7%	41	9%	64	14%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark												
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	125	6%	159	8%	142	7%	189	10%	215	11%	225	12%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt												
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd	5	3%	2	1%	16	11%	11	7%	1	1%	2	1%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	3	6%	2	4%	1	2%					1	2%
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarm eanlegg	Tilskudd												
LMD 1149.74 Bioreaffineringsprogrammet	Tilskudd												
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån			9	30%			3	10%			3	10%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	85	7%	61	5%	78	6%	93	9%	63	7%	37	3%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	11	9%	5	4%	5	4%	6	5%	1	1%	4	3%
LMD 1151.51 VSP retn	Tilskudd							1	9%	1	9%		
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	104	6%	79	5%	100	6%	120	7%	86	5%	47	3%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	1	10%	2	20%	1	10%			1	10%		
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	1	10%	2	20%	1	10%	0	0%	1	10%	0	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		280	5%	358	7%	414	8%	330	6%	369	7%	303	6%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgiv	Tilskudd	18	14%	2	2%	1	1%			20	16%	74	56%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	33	6%	47	8%	28	5%	41	7%	43	8%	31	6%
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd												
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd					1	5%	1	5%	1	5%	1	5%
Diverse tilskudd	Tilskudd												
	Sum andre virkemidler	51	7%	49	7%	30	4%	42	6%	64	9%	106	15%
Sum andre virkemidler		51	7%	49	7%	30	4%	42	6%	64	9%	106	15%
Sum Totalt		340	5%	459	7%	479	7%	401	6%	468	7%	483	7%

Geografi ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	20 Finnmark		21 Svalbard		99 Flere fylker/Utland		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	13	17%					75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskenformål	34	22%					155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	20	9%					219
	Sum lavrisikolån	67	15%	0	0%	0	0%	449
Sum lavrisikolån		67	15%	0	0%	0	0%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån					0	0%	133
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti							12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd					21	16%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	12	1%			6	1%	938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd					5	9%	50
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	1	1%			2	1%	139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd					12	9%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU							54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	2	1%					229
NFD 2421.77 Tilskudd til preså Kornfond	Lån							8
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktrettede såkornfond	Tilskudd							4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	15	1%	0	0%	46	2%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	21	16%					129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti							7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	127	9%			25	2%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					1	33%	3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	42	9%	13	3%	16	3%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	2	67%			1	33%	3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	192	10%	13	1%	43	2%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					6	67%	9
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd							148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd					4	8%	50
LMD 1149.75 Skogfyllingsproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd							1
LMD 1149.74 Bioraffinierungsprogrammet	Tilskudd							4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	1	3%					90
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	25	2%					1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd					14	12%	121
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	6	55%			8	27%	11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	32	2%	0	0%	27	2%	1 632
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd					3	30%	10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	3	30%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		239	4%	13	0%	119	2%	5 442
KMD 551.61 kompens. for økt arbeidsg. avg.	Tilskudd					1	1%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	11	2%					563
UD 118.01 Njordom rådetiltak drift	Tilskudd					1	100%	1
UD 118.70 Prosjektsam arbeid med Russland	Tilskudd	11	52%	1	5%	1	5%	21
Diverse tilskudd	Tilskudd					2	17%	12
	Sum andre virkemidler	22	3%	1	0%	5	1%	724
Sum andre virkemidler		22	3%	1	0%	5	1%	724
Sum Totalt		328	5%	14	0%	124	2%	6 615

Bransje ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	A1 - Jordbruk/skogbruk		A2 - Fiske/oppdrett		B - Bergverksdrift og		C - Industri	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	9	12%	6	0%			26	35%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål			153	99%			2	1%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	202	92%					8	4%
	Sum lavrisikolån	211	47%	159	35%	0	0%	36	8%
Sum lavrisikolån		211	47%	159	35%	0	0%	36	8%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån			18	14%	5	4%	43	32%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	1	8%					5	42%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	3	2%			6	5%	22	17%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	10	1%	21	2%	29	8%	222	24%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	2	3%	1	2%	1	2%	11	19%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	5	4%	18	13%	5	4%	40	29%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd			2	1%	1	1%	25	18%
NFD 2421.72 Forsknings/utviklingskontrakter	OFU							9	17%
NFD 2421.72 Forsknings/utviklingskontrakter	IFU			9	4%	17	7%	66	29%
NFD 2421.72 Tilskudd til pre-såkkornfond	Lån								
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkkornfond	Tilskudd								
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd			2	100%				
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		21	1%	71	4%	64	3%	443	24%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	1	1%	26	20%			55	43%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti					1	14%	4	57%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	23	2%	63	5%	10	1%	415	31%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt			1	93%				
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	10	2%	10	2%	3	1%	83	18%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							2	67%
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		34	2%	100	5%	14	1%	559	29%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	4	44%					3	33%
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	62	42%					4	3%
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	3	6%					15	30%
LMD 1149.73 Skogflisproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd								
LMD 1149.74 Biorafineringprogrammet	Tilskudd	1	25%	1	25%				
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	25	83%					1	3%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1 008	80%	2	0%			120	10%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	31	26%	1	1%			27	22%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	2	18%					5	45%
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		1 136	70%	4	0%	0	0%	175	11%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd			1	10%			7	70%
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		0	0%	1	10%	0	0%	7	70%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 191	22%	176	3%	78	1%	1 184	22%
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.gåvg.	Tilskudd	1	1%	2	2%			20	16%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	533	95%					14	2%
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd								
UD 118.70 Prosjekt samarbeid med Russland	Tilskudd							8	38%
Diverse tilskudd	Tilskudd	1	8%	2	17%			2	17%
Sum andre virkemidler		535	74%	4	1%	0	0%	44	6%
Sum Totalt		1 937	29%	339	5%	78	1%	1 264	19%

Bransje ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	D - Elektrisitets-, gass-, Innvilget Andel		E - Vannforsyning, avløps- Innvilget Andel		F - Bygge- og Innvilget Andel		G - Varehandel- reparasjon Innvilget Andel		H - Transport og lagring Innvilget Andel		
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	0	0%			2	3%		3	4%	9	12%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål											
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål					1	0%					
Sum lavrisikolån		0	0%	0	0%	3	1%	3	1%	9	2%	
Sum lavrisikolån		0	0%	0	0%	3	1%	3	1%	9	2%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	1	1%	1	1%			6	5%	3	2%	
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti							1	8%			
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd					1	1%	2	2%			
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	6	1%	12	1%	10	1%	42	4%	5	1%	
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd											
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	5	4%	11	8%	4	3%	6	4%	4	3%	
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	1	1%	2	1%	2	1%	1	3%			
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU			2	4%	5	8%	1	2%			
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	2	1%	3	1%	4	2%	11	5%	3	1%	
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-sårnørfond	Lån											
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsnettede sårnørfond	Tilskudd											
NFD 926.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd											
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		17	1%	31	2%	26	1%	70	4%	19	1%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån			2	2%	6	5%	1	1%	4	3%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti											
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	9	1%	10	1%	29	2%	58	4%	16	1%	
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt											
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd			2	0%	11	2%	19	4%	1	0%	
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark											
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		9	0%	14	1%	46	2%	78	4%	21	1%	
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt											
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	74	50%					1	1%			
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonprogram	Tilskudd					6	12%	3	6%			
LMD 1149.73 Skogsflisproduksjon og biovarmestov	Tilskudd	1	100%									
LMD 1149.74 Bioreaffineringsprogrammet	Tilskudd			1	25%							
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån											
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvts	1	0%			3	0%	11	1%			
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd							19	16%			
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd											
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		76	5%	1	0%	9	1%	34	2%	0	0%	
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd							2	20%			
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		0	0%	0	0%	0	0%	2	20%	0	0%	
Sum risikolån, tilskudd og programmer		102	2%	46	1%	81	1%	184	3%	40	1%	
KMD 551.61 Kompens. for pkt. arb.gavg	Tilskudd	1	1%			3	2%	6	5%	1	1%	
LMD 1150.50 BU-midler	Lånsbeleg for rentestøtte					1	0%					
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd											
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd					1	5%	1	5%	4	19%	
Diverse tilskudd	Tilskudd	4	33%							1	8%	
Sum andre virkemidler		5	1%	0	0%	5	1%	7	1%	6	1%	
Sum andre virkemidler		5	1%	0	0%	5	1%	7	1%	6	1%	
Sum Totalt		107	2%	46	1%	89	1%	194	3%	55	1%	

Bransje ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	I - Overnattings- og innvilget		J - Informasjon og innvilget		K - Finansierings- og innvilget		L - Omsetning og drift av innvilget		M - Faglig, vitenskapelig innvilget	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	7	0%	1	1%			9	12%	0	0%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	1	0%					1	0%	1	0%
	Sum lavrisikolån	8	2%	1	0%	0	0%	10	2%	1	0%
Sum lavrisikolån		8	2%	1	0%	0	0%	10	2%	1	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	1	1%	38	29%					11	8%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti			4	3%	1	8%				
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd			20	15%	1	1%			29	22%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablertetilskudd	3	0%	291	31%	5	1%			147	16%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	7	12%	2	3%					3	5%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknolog			6	4%					32	23%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	1	1%	21	15%					36	26%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU			11	20%					11	20%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU			55	24%	2	1%			47	21%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkerfond	Lån									8	100%
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkerfond	Tilskudd					4	100%				
NFD 920.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd										
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	12	1%	448	24%	13	1%	0	0%	324	18%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	12	9%	5	4%			6	5%	5	4%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti			1	14%						
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	63	5%	140	10%	8	1%	16	1%	153	11%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	1	3%								
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	12	3%	65	14%			6	1%	89	19%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark										
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	88	5%	211	11%	8	0%	28	1%	247	13%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt										
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	2	1%	1	1%						
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd	2	4%	1	2%			1	2%	14	28%
LMD 1149.73 Skogfjellproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd										
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd									1	25%
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån							1	3%		
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	28	2%	1	0%	1	0%	7	1%	6	0%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	3	2%							2	2%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd										
	LMD - Sum Riskolån, Tilskudd og programmer	35	2%	3	0%	1	0%	9	1%	23	1%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd										
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		135	2%	662	12%	22	0%	37	1%	594	11%
KMD 551.61 Kompens. for sikt arb.g.øvg.	Tilskudd	4	3%	17	13%	2	2%	4	3%	19	14%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånbeløp for rentestøtte	6	1%					3	1%		
UD 118.01 Nordområdetiltak drift	Tilskudd										
UD 118.70 Prosjektarbeid med Russland	Tilskudd			1	5%					3	14%
Diverse tilskudd	Tilskudd									1	8%
	Sum andre virkemidler	10	1%	18	2%	2	0%	7	1%	22	3%
Sum andre virkemidler		10	1%	18	2%	2	0%	7	1%	22	3%
Sum Totalt		153	2%	681	10%	24	0%	54	1%	617	9%

Bransje ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	N - Forretningsmessig		O - Offentlig		P - Undervisning		Q - Helse- og		R - Kulturell virksomhet	
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	2	3%							1	1%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål										
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	3	1%			1	0%				
	Sum lavrisikolån	5	1%	0	0%	1	0%	0	0%	1	0%
Sum lavrisikolån		5	1%	0	0%	1	0%	0	0%	1	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	1	1%			1	1%	3	2%	1	1%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti										
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	6	6%	2	2%	2	2%	1	1%	2	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	52	6%	2	0%	19	2%	31	3%	13	1%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	24	41%							1	2%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	2	1%			1	1%				
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	14	10%	1	1%	2	1%	2	1%	10	7%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	1	2%	3	6%	2	4%	8	15%		
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	3	1%			3	1%	3	1%		
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkerfond	Lån										
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkerfond	Tilskudd										
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd										
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	105	6%	8	0%	30	2%	48	3%	27	1%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	4	3%					1	1%	1	1%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti							1	14%		
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	169	13%	9	1%	28	2%	17	1%	53	4%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt										
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	67	14%	11	2%	15	3%	8	2%	25	5%
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark									1	33%
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	240	12%	20	1%	43	2%	27	1%	80	4%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt							1	11%		
LMD 1150.50 Bioenergi programmet	Tilskudd			2	1%	1	1%				
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonsprogram	Tilskudd			2	4%			1	2%	1	2%
LMD 1149.73 Skogfyllingsproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd										
LMD 1149.74 Bioreaffineringsprogrammet	Tilskudd										
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	1	3%					1	3%	1	3%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	28	2%	2	0%	11	1%	15	1%	8	1%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	17	14%	2	2%	8	7%	1	1%	1	1%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	1	9%	1	9%	2	18%				
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	47	3%	9	1%	22	1%	19	1%	11	1%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd										
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		392	7%	37	1%	95	2%	94	2%	118	2%
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsgang	Tilskudd	17	13%	3	2%	4	3%			17	13%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeleg for rentestøtte	4	1%					0	0%	2	0%
UD 118.01 Nordom rådetiltak drift	Tilskudd			1	100%						
UD 113.70 Prosjektsam arbeid med Rusland	Tilskudd	3	14%								
Diverse tilskudd	Tilskudd										
	Sum andre virkemidler	24	3%	4	1%	4	1%	0	0%	19	3%
Sum andre virkemidler		24	3%	4	1%	4	1%	0	0%	19	3%
Sum Totalt		421	6%	41	1%	100	2%	94	1%	138	2%

Bransje ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	S - Annen tjenesteyting		U - Internasjonale		X - Uspesifisert		Totalt
		Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	Innvilget	Andel	
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Orolinære							75
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskenformål							155
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål		1 0%					219
	Sum lavrisikolån		1 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	449
Sum lavrisikolån			1 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	449
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån							139
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti							12
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	9	7%	1	1%	23	17%	132
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	4	0%			8	1%	938
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	1	2%			5	9%	56
NFD 2421.75 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi							139
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	5	4%			15	11%	141
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	1	2%					54
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	1	0%					229
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkerfond	Lån							6
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkerfond	Tilskudd							4
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd							2
	NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	21	1%	1 0%	0%	51	3%	1 850
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån							129
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti							7
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	18	1%	2	0%	28	2%	1 337
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt					1	33%	3
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	4	1%			30	6%	471
KMD 552.72 Nasjonale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark							3
	KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	22	1%	2 0%	0%	59	3%	1 950
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt					1	11%	9
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	1	1%					148
LMD 1149.72 Trebasert innovasjonprogram	Tilskudd					1	2%	50
LMD 1149.73 Skogfiskeproduksjon og biovarmeanlegg	Tilskudd							1
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd							4
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån							30
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1	0%			5	0%	1 258
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalnet og grønt reiseliv	Tilskudd	3	2%			6	5%	121
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd							11
	LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer	5	0%	0 0%	0%	13	1%	1 632
FKD 2415.75 Meritt verdiskapingsprogram	Tilskudd							10
	FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer	0	0%	0 0%	0%	0 0%	0 0%	10
Sum risikolån, tilskudd og programmer		48	1%	3 0%	0%	123	2%	5 442
KMD 551.61 Kompens. for økt arbeidsg.	Tilskudd	3	2%			4	3%	127
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte							563
UD 118.01 Nordnorske tiltak drift	Tilskudd							1
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd							21
Diverse tilskudd	Tilskudd					1	8%	12
	Sum andre virkemidler	3	0%	0 0%	0%	5	1%	724
Sum andre virkemidler		3	0%	0 0%	0%	5	1%	724
Sum Totalt		52	1%	3 0%	0%	128	2%	6 615

Totale tilsagn finansieringstjenester ANTALL tilsagn

Budsjettpost	Virkemiddel	Totalt	
		Innvilget	Andel
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Ordinære	75	1%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Fiskeriformål	155	2%
NFD 2421.90 Lavrisikolån	Landbruksformål	219	3%
Sum lavrisikolån		449	7%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Innovasjonslån	133	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Garanti	12	0%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Tilskudd	132	2%
NFD 2421.50 Innovasjon prosjekter	Landsdekkende etablerertilskudd	936	14%
NFD 2421.74 Reiseliv, profilering og kompetanse	Tilskudd	58	1%
NFD 2421.76 Innovasjon prosjekter	Tilskudd - Miljøteknologi	138	2%
NFD 2421.71 Nettverk, profilering og reiseliv - programmer	Tilskudd	141	2%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	OFU	54	1%
NFD 2421.72 Forsknings-/utviklingskontrakter	IFU	229	3%
NFD 2421.77 Tilskudd til pre-såkerfond	Lån	6	0%
NFD 2421.78 Adm. støtte for distriktsrettede såkerfond	Tilskudd	4	0%
NFD 928.74 Tilskudd til marin bioteknologi	Tilskudd	2	0%
NFD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 850	28%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Risikolån	129	2%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Garanti	7	0%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd	1 337	20%
KMD 551.60 Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling	Tilskudd sentralt	3	0%
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tilskudd	471	7%
KMD 552.72 Regionale tiltak for regional utvikling	Tiltak Finnmark	3	0%
KMD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		1 950	29%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd sentralt	9	0%
LMD 1150.50 Bioenergiprogrammet	Tilskudd	146	2%
LMD 1149.72 Tråbasert innovasjonsprogram	Tilskudd	50	1%
LMD 1149.73 Skogfyllingsproduksjon og biovarmearbeid	Tilskudd	1	0%
LMD 1149.74 Bioraffineringsprogrammet	Tilskudd	4	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Risikolån	30	0%
LMD 1150.50 BU-midler	Tilskudd fylkesvis	1 258	19%
LMD 1150.50 Utviklingsprogram for lokalmat og grønt reiseliv	Tilskudd	121	2%
LMD 1151.51 VSP rein	Tilskudd	11	0%
LMD - Sum Risikolån, Tilskudd og programmer		1 632	25%
FKD 2415.75 Marint verdiskapingsprogram	Tilskudd	10	0%
FKD - Sum risikolån, tilskudd og programmer		10	0%
Sum risikolån, tilskudd og programmer		5 442	82%
KMD 551.61 Kompens. for økt arb.gavg	Tilskudd	127	2%
LMD 1150.50 BU-midler	Lånebeløp for rentestøtte	563	9%
UD 118.01 Nardon rådetiltak drift	Tilskudd	1	0%
UD 118.70 Prosjektsamarbeid med Russland	Tilskudd	21	0%
Diverse tilskudd	Tilskudd	12	0%
Sum andre virkemidler		724	11%
Sum Totale		6 615	100 %

9.4 Fylkesvis fordeling av de ulike virkemiddelgruppene i 2015

2015	Lavrisikolån																				
	Industri og tjenesteyting			Landbruk			Flåte			Distriktoppdrag (KMD)			Innovasjons- og internasjonaliserings- oppdrag			Landbruksoppdrag			Rådgivning, profilering, nettverk, m.fl.		
	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)	MNOK	Andel	Endring (pstp.)
01 Østfold	3	0%	-0,1	3	1%	-5,0	38	5%	4,2	6	1%	-0,3	101	6%	3,5	33	4%	0,2	-	0%	-0,1
02 Akershus	-	0%	-0,5	-	0%	-1,3	-	0%	-	1	0%	-0,5	101	6%	-5,0	35	4%	1,6	-	0%	-
03 Oslo	-	0%	-0,2	-	0%	-	-	0%	-	3	0%	0,1	195	11%	1,3	6	1%	0,2	-	0%	-0,1
04 Hedmark	7	1%	-1,0	57	14%	-5,9	-	0%	-	44	4%	-2,2	44	3%	0,9	62	8%	-0,9	-	0%	-0,1
05 Oppland	11	2%	0,6	9	2%	-1,4	-	0%	-	68	6%	0,8	32	2%	-1,8	54	7%	0,7	-	0%	-0,1
06 Buskerud	23	3%	2,0	35	8%	6,6	-	0%	-	10	1%	-0,3	41	2%	-2,1	46	6%	0,6	-	0%	-
07 Vestfold	-	0%	-	30	7%	3,8	-	0%	-0,4	3	0%	-0,3	38	2%	-1,5	21	3%	0,0	6	1%	1,1
08 Telemark	8	1%	0,6	7	2%	0,3	4	0%	0,5	22	2%	-0,4	54	3%	-3,9	26	3%	-0,5	0	0%	0,1
09 Aust-Agder	-	0%	-	5	1%	-1,3	-	0%	-	13	1%	0,0	22	1%	-1,1	22	3%	0,4	-	0%	-
10 Vest-Agder	-	0%	-	-	0%	-3,6	37	5%	2,8	14	1%	-0,3	97	6%	-1,5	21	3%	-0,1	-	0%	-
11 Rogaland	-	0%	-4,9	16	4%	-6,1	3	0%	0,0	18	2%	0,4	254	14%	2,9	57	7%	-0,8	2	0%	0,4
12 Hordaland	258	36%	21,5	30	7%	3,8	183	22%	13,0	55	5%	0,5	210	12%	4,1	47	6%	0,5	1	0%	0,1
14 Sogn Og Fjordane	45	6%	-1,6	-	0%	-0,7	77	9%	-7,8	92	8%	0,5	57	3%	2,1	52	6%	-0,4	1	0%	0,1
15 Møre Og Romsdal	179	25%	-17,5	32	8%	1,4	129	16%	-12,9	129	11%	-0,1	163	9%	2,0	53	7%	-0,5	-	0%	-0,1
16 Sør-Trøndelag	56	8%	1,8	53	13%	6,2	24	3%	1,7	42	4%	-5,6	178	10%	2,5	56	7%	-0,1	-	0%	-
17 Nord-Trøndelag	34	5%	2,5	41	10%	-3,3	-	0%	-	96	9%	1,3	18	1%	0,2	61	8%	-1,4	1	0%	0,1
18 Nordland	39	5%	1,8	13	3%	0,8	108	13%	-4,7	191	17%	4,3	30	2%	0,9	60	7%	2,6	1	0%	0,1
19 Troms	26	4%	1,2	54	13%	4,2	106	13%	0,8	189	17%	3,2	26	1%	-0,1	34	4%	-0,2	1	0%	-0,5
20 Finnmark	30	4%	-6,4	29	7%	1,6	116	14%	2,6	98	9%	-0,2	19	1%	0,0	22	3%	-0,9	-	0%	-0,0
21 Svalbard	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	4	0%	-0,4	0	0%	-0,2	-	0%	-	-	0%	-
99 Flere fylker/Utland/ikke fordelt	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	32	3%	-0,6	78	4%	-3,4	39	5%	-1%	457	97%	-1,1
SUM	718	100%	0%	414	100%	0%	826	100%	0%	1 130	100%	0%	1 759	100%	0%	807	100%	102%	470	100%	0%

Vedlegg – Fylkesvis fordeling av de ulike virkemiddelgruppene i 2015

2015	Lavrisikolån						Risikolån og garantier				Tilskudd										SUM			
	Industri og tjenesteyting		Landbruk		Fiskeflåte		Alle næringer		Distriktsmidler (bedriftsutvikling og investeringer)		Etablerertilskudd		Miljøteknologi		OFU/IFU		Klynger og nettverk		Landbruk		Andre program-, satsing- og utviklingsmidler		MNOK	%
	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	% endring fra 2014	MNOK	%
01 Østfold	3,0	0%	3,3	-92%	38,2	857%	36,4	245%	2,0	38%	8,7	88%	44,8	-	3,4	-56%	8,3	25%	33,1	21%	3,6	-54%	185	64%
02 Akershus	-	-	-	-	-	-	38,3	-56%	0,7	-	16,2	73%	12,0	212%	22,1	-27%	5,8	10%	35,1	77%	6,1	-32%	136	-22%
03 Oslo	-	-	-	-	-	-	89,5	197%	-	-	37,6	0%	0,1	-95%	34,7	-5%	8,5	233%	5,6	73%	27,0	45%	203	54%
04 Hedmark	7,0	-41%	57,1	-58%	-	-	29,6	15%	19,2	-18%	12,3	52%	19,3	356%	0,5	-80%	3,1	176%	54,1	-4%	12,2	-53%	214	-27%
05 Oppland	11,1	96%	8,8	-63%	-	-	34,2	48%	23,0	-20%	9,8	46%	4,9	-	6,5	-68%	8,6	20%	54,5	25%	12,8	-16%	174	0%
06 Buskerud	22,5	221%	34,9	175%	-	-	5,6	-37%	5,3	-34%	11,7	39%	13,0	-29%	8,3	-26%	5,6	-30%	45,2	25%	3,5	-56%	155	23%
07 Vestfold	-	-	30,3	25%	-	-	6,3	-25%	-	-	11,1	15%	8,8	-	9,5	-53%	3,6	-66%	21,1	12%	7,6	97%	98	-2%
08 Telemark	8,3	152%	6,6	-24%	4,0	-	25,2	-20%	7,9	22%	10,8	38%	11,7	-69%	10,9	-35%	5,0	101%	26,0	-3%	4,9	-59%	121	-21%
09 Aust-Agder	-	-	4,8	-72%	-	-	5,4	115%	4,7	26%	13,1	115%	4,6	39%	1,3	-94%	5,1	285%	21,6	30%	1,0	-72%	61	-18%
10 Vest-Agder	-	-	-	-	37,5	106%	26,2	39%	3,6	-3%	18,0	72%	18,4	-24%	35,9	48%	1,9	-90%	19,6	11%	8,3	3%	169	0%
11 Rogaland	-	-	16,5	-76%	3,5	-16%	79,6	133%	1,8	-43%	59,0	86%	41,5	197%	63,7	-1%	7,3	29%	56,9	1%	21,2	142%	351	9%
12 Hordaland	257,8	193%	30,2	26%	183,2	86%	64,8	477%	14,5	-27%	37,8	62%	45,3	140%	61,3	62%	27,9	50%	46,4	26%	14,7	-22%	784	98%
14 Sogn Og Fjordane	44,5	-7%	-	-	77,2	-58%	73,2	142%	20,2	-38%	14,8	133%	7,2	163%	6,2	-15%	4,6	134%	52,0	4%	23,6	72%	323	-15%
15 Møre Og Romsdal	178,9	-31%	32,3	-26%	129,1	-58%	169,0	70%	25,6	-37%	25,2	38%	27,8	58%	19,6	23%	13,2	15%	45,0	22%	20,3	-19%	686	-21%
16 Sør-Trøndelag	56,2	53%	53,1	18%	23,6	98%	53,6	-18%	19,6	-31%	24,9	27%	49,8	29%	59,3	95%	6,6	17%	55,6	10%	7,0	-12%	409	20%
17 Nord-Trøndelag	34,3	147%	40,8	-55%	-	-	51,6	66%	29,4	11%	18,5	17%	-	-	6,5	-8%	2,6	57%	58,6	-8%	10,0	74%	252	-1%
18 Nordland	39,1	76%	12,6	-19%	107,5	-43%	59,1	198%	84,4	0%	11,8	46%	18,0	1449%	2,6	-56%	9,6	66%	60,0	71%	36,7	99%	441	9%
19 Troms	25,6	79%	53,7	-11%	105,9	-17%	76,1	67%	50,4	10%	10,3	-7%	9,9	798%	6,7	-25%	5,4	118%	29,5	7%	61,0	10%	435	9%
20 Finnmark	30,0	-53%	29,0	-22%	116,1	-5%	37,2	18%	42,7	-8%	11,4	66%	2,2	-41%	5,8	3667%	1,2	-52%	21,6	-15%	16,5	8%	314	-12%
21 Svalbard	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,2	22%	-	-	-	-	-	-	-	-	0,4	-91%	5	-55%
99 Flere fylker/Utland/ikke fordelt	-	-	-	-	-	-	-	-	11,8	-9%	31,7	134%	0,7	-89%	-	-	10,5	66%	39,4	-8%	512,4	0%	607	-28%
SUM	718	18%	414	-40%	826	-22%	961	14%	367	-12%	399	49%	340	72%	365	-7%	144	15%	781	13%	811	1%	6125	1%

9.5 Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015

1 Kommunikasjonsmåling av forbrukerkampanjer

Innovasjon Norge gjennomfører kampanjemålinger via Epinion for å finne ut mer om kampanjens effekt i de ulike markedene. Hvor mange som husker reklamen, hvordan kampanjen vurderes, hvor mange som ønsker å reise til Norge etter å ha sett reklamen og hvordan kampanjen påvirker merkevare mål er noen sentrale elementer i testene.

Sommeren 2015 er kampanjene i Norge, Danmark, Sverige, Storbritannia, Frankrike, Nederland og Tyskland testet, mens for vinteren 2015/2016 er kampanjene i Danmark, Sverige, Storbritannia og Tyskland testet. På grunn av reduserte budsjetter i 2015 har Innovasjon Norge også redusert antall markeder hvor kampanjene måles. Dette gjelder spesielt vinterkampanjen hvor fire markeder ble målt i 2015/2016 mot tre markeder i 2014/2015 og sju markeder i 2013.

Gjennom kampanjemålingene får Innovasjon Norge bedre innsikt i hvilke elementer og plattformer som best profilerer Norge som reisemål og hvilke som best konverterer til salg.

1.1 Synlighet i markedet

For sommerkampanjen er det en signifikant økning i Share of Voice (SoV, dvs. synlighet i markedet) i Frankrike (+4 prosentpoeng), Nederland (+5 prosentpoeng) og Tyskland (+2 prosentpoeng) i kampanjeperioden. Nederland skiller seg ut med lav medieinvestering, men størst økning i SoV. I de andre testede markedene er det mindre endring i synligheten i markedet under kampanjeperioden. Tilsvarende for vintermålingen ser vi størst økning i SoV i Danmark og Sverige hvor investeringene også er størst.

1.2 Effekt av kampanjene

Med eller uten Innovasjon Norges kampanjer er det mange som ønsker å reise på ferie til Norge. De to neste tabellene viser nettoeffekten, dvs. forskjellen mellom de som har vært eksponert for reklamen vs. de som ikke har vært eksponert for reklamen. Kampanjen har overbevist mellom 4 og 26 prosent av målgruppen i de to målingene. Mange i målgruppen ønsker å reise til Norge også uten å bli eksponert for reklame, men kampanjene i de ulike markedene har klart å overbevise omtrent 4,3 millioner mennesker totalt. Nettoeffekten må også sees i sammenheng med markedets størrelse og modenhet.

Sommer 2015:

	Nederland	Norge	Sverige	Tyskland	Storbritannia
Net effect: Desire to go to Norway	11%	4%	7%	16%	26%
Number of persons persuaded	200.000	100.000	130.000	800.000	1.700.000
Size of target group (share of population in geographical area and number of persons)	64% 8.500.00	76% 2.300.00	60% 4.500.000	63% 19.000.00 0	68% 28.600.000

Når vi ser på antall personer som har blitt overbevist av reklamen skiller den britiske sommerkampanjen seg ut, med å overbevise 1,7 millioner personer. Dette er både på grunn av en vellykket kampanje med en nettoeffekt på 6 prosent og fordi målgruppen i Storbritannia består av

nesten 29 millioner mennesker. Britene blir også overbevist av vinterkampanjen, hvor kampanjen oppnår lik nettoeffekt, men på en mye smalere målgruppe.

Vinter 2015/2016:

	Danmark	Sverige	Tyskland	Storbritannia
Net effect: Desire to go to Norway	6%	14%	13%	19%
Number of persons persuaded	10.000	20.000	760.000	340.000
Size of target group (share of population in geographical area and number of persons)	18% 820.000	21% 370.000	35% 16.200.000	50% 5.900.000

1.3 Konvertering

De to neste tabellene viser en konverteringstrakt, dvs. hvor langt kampanjene klarer å bevege potensielle Norgesturister mot en kjøpsbeslutning, fra oppmerksomhet til overtalelse og til slutt økt besøksintensjon. Raden "Recollection" viser andelen som kun husker å ha sett reklamen, og den har ingen øvrig effekt utover det. "Persuaded" viser andelen som synes bedre om Norge som reisemål etter å ha sett reklamen. "Persuaded and active – holiday" viser andelen som har en økt intensjon om å reise på ferie til Norge som følge av å ha sett reklamen.

Sommer 2015:

	Nederland	Norge	Sverige	Tyskland	Storbritannia
No recollection	79%	53%	58%	76%	82%
Recollection	21%	47%	42%	24%	18%
Persuaded	13%	15%	17%	17%	16%
Persuaded and active - Holiday	5%	4%	4%	9%	8%

Når vi ser på kampanjens evne til å overtale ser vi at kampanjen i Storbritannia og Tyskland er mest effektive når personene først har fått med seg kampanjen. I Norge og Sverige skaper kampanjen god oppmerksomhet med påfølgende god overtalelse.

Vinter 2015/2016:

	Danmark	Sverige	Tyskland	Storbritannia
No recollection	70%	61%	76%	65%
Recollection	30%	39%	24%	35%
Persuaded	6%	13%	17%	26%
Persuaded and active - Holiday	1%	4%	9%	15%

Tilsvarende trakt for vinteren 2015/2016 viser at andelen som har lagt merke til kampanjen er lik i Storbritannia, Danmark og Sverige sammenlignet med vinteren 2014/2015. Allikevel er investeringsnivået i Storbritannia og Danmark noe lavere fra 2014 til 2015, men oppmerksomhetsnivået likt. I Sverige er investeringsnivået høyere sammenlignet med 2014, men oppmerksomhetsnivået likt i 2014 og 2015. Samtidig måler vi en økt besøksintensjon på hele 130 000 personer netto på kryss av Storbritannia, Sverige og Danmark, noe som må anses å være bra.

2 Resultater fra bransjebearbeidelsesprosjektet

I dette prosjektet ble Norge profilert mot utenlandsk reiselivsbransje, og norske reiselivsaktører kunne delta i ulike operative og nettverksskapende tiltak her hjemme og i markedene.

2.1 Nøkkeltall fra bransjeprosjektet 2015

Tallene nedenfor er hentet inn fra følgende markeder: Sverige, Danmark, Nederland, Tyskland, Frankrike, Italia, Spania, Russland, USA, Storbritannia, Japan, Kina, Sør-Korea, India og Brasil.

- Innovasjon Norge har truffet 5 944 turoperatører* (tall fra Storbritannia mangler)
- 250 B2B-operative tiltak gjennomført i 2015, som webinarer, seminarer, messer, workshops, salgsmøter, visningsturer og norgesarrangementer
- 76 nye turoperatører har tatt Norge inn i sin produktportefølje (tall fra Asia mangler)
- 74 turoperatører inkluderte flere/nye norske reiselivsprodukter i sin produktportefølje (tall fra Asia og Brasil mangler)
- 1862 turoperatører totalt selger Norge/norske reiselivsprodukter per nå

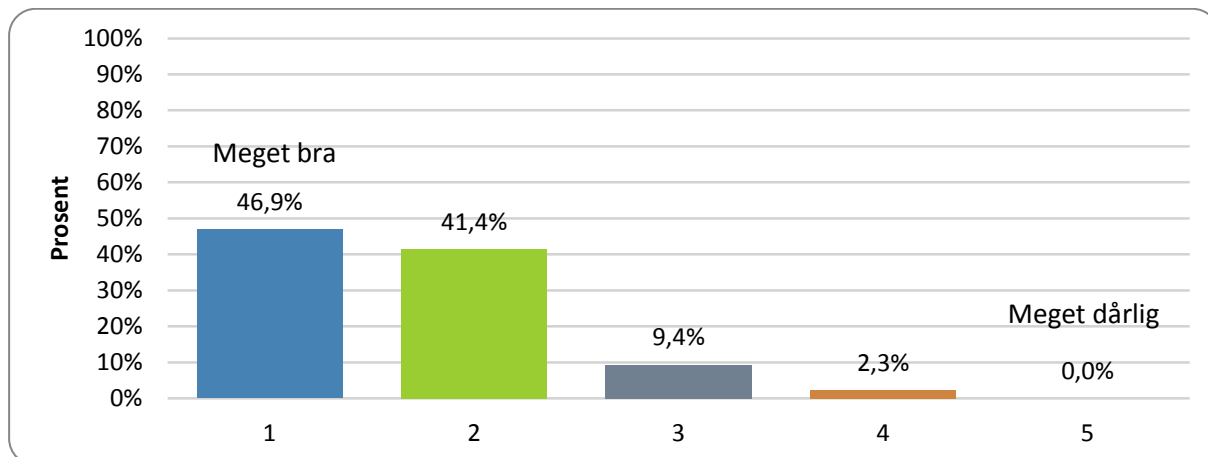
*representanter fra turoperatører som er nådd gjennom Innovasjon Norges operative tiltak.

2.2 Norwegian Travel Workshop

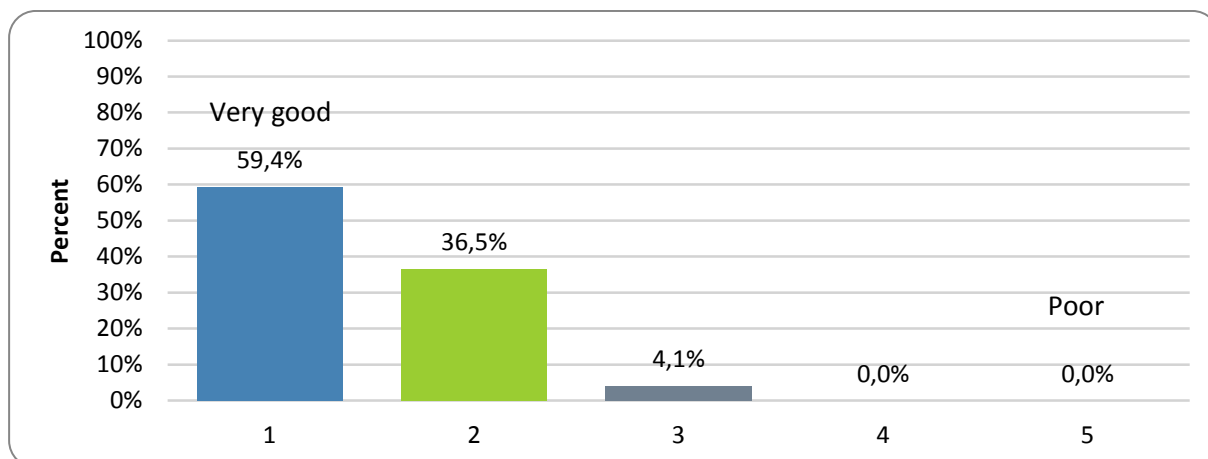
Norwegian Travel Workshop 2015 (NTW) ble arrangert på Hamar fra 27. - 30. april. Det ble avholdt ca. 7500 salgsmøter mellom 284 representater fra utenlandske turoperatører fra 27 land og 265 norske tilbydere av reiselivsopplevelser om priser og betingelser foran neste års turistsesong.

Evaluering viser at 91,6 prosent av de norske selgerne og 95,9 prosent av de utenlandske kjøpere var meget fornøyd eller fornøyd med NTW totalt sett. I tillegg ble de bedt om å uttrykke effekt av NTW gjennom utbytte:

Selgere: Hvordan vil du totalt sett vurdere verdien for din bedrift fikk ved å delta på NTW?



Kjøpere: How will you evaluate the total value that your company got from attending NTW in general?



Skala 1-5 hvor 1 er meget bra utbytte og 5 er meget dårlig.

Antall respondenter: 131 norske selgere og 172 kjøpere svarte på evalueringen.

3 Resultater fra pressearbeidet

I 2015 var det totalt over 16 000 artikler om Norge (reiselivsrelatert) i utenlandske medier til en annonseverdi av 1,8 MRD NOK, hvilket står for en økning på henholdsvis 18 prosent og 12 prosent sammenlignet med 2014. Det internasjonale pressearbeidet er intensivert og det har gitt utslag i store mediemarkeder som bl.a. Tyskland, USA, Storbritannia, Italia, Spania og Russland. I tillegg er Brasil, som nytt marked, inkludert i pressearbeidet fra 2015.

Antall artikler som resultat av presseturer ligger på samme nivå som i 2014, samtidig som vi har hatt en nedgang i antall journalister på presseturer på 6 prosent. Dette viser at vi har jobbet målrettet med å velge produktive journalister som produserer flere artikler fra en og samme pressetur.

Presseresultater reiseliv 2015:

Totalt antall artikler om Norge som reisemål	16 120
Total annonseverdi (MRD NOK)	1,8
Antall artikler publisert som resultat av presseturer	5 512
Annonseverdi av artikler som resultat av presseturer (MILL NOK)	902,6
Totalt antall journalister på presseturer	880
Totalt antall bloggere på presseturer	88
Produserte pressemeldinger	176
Produserte nyhetsbrev	109
Antall TV-programmer om Norge der IN har vært involvert i forarbeidet	63
Antall radioprogrammer om Norge der IN har vært involvert i forarbeidet	47

4 Resultater fra arbeidet med internasjonale kongresser, møter og incentives

4.1 Internasjonale kongresser

Union of International Association (UIA) rapporterer hvert år statistikk over verdens mest ettertraktede kongressdestinasjoner. For å bli godkjent av UIA som en internasjonal kongress, forutsetter det at møtet/kongressen arrangeres av en internasjonal organisasjon, at det er minimum 50 deltakere og har en varighet på minimum to dager. Statistikken kommer i juni hvert år, og til og med 2014 kan Norge vise til følgende utvikling sammenlignet med øvrige nordiske land:

Plassering på den internasjonale rangeringen (2015-plassering er først klart i juni 2016):

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Norge	21	17	17	15	17	20
Sverige	14	18	19	16	25	17
Danmark	20	21	22	14	22	23
Finland	19	19	21	16	18	19

Norge har en ambisjon om å holde seg innenfor topp 20 på UIAs rangering. Per i dag har Norge 1,7 prosent av verdensmarkedet, og i følge UIAs pressemelding i forbindelse med rapporten for 2014, viser prognosene for 2015 en økning på 11 prosent på verdensbasis.

For 2014 meldte NCB inn 416 internasjonale kongresser til UIA. Antall kongressdeltakere samlet for alle kongressene er beregnet til 156 999. Med et døgnforbruk per person på NOK 2960 (kilde: Turistundersøkelsen) har dette stor økonomisk betydning for norsk reiselivsnæring, samt at det slår positivt ut økonomisk også for andre næringer. Endelige tall for 2015 er ennå ikke klare, men prognosen for antall kongresser er 400.

4.2 Møter og incentives

De to viktigste internasjonale bransjemessene for Meetingssegmentet (MICE) er IMEX og IBTM. Innovasjon Norge og Norway Convention Bureau deltar årlig på disse messene sammen med norske partnere. Dette er B2B-messer med forhåndsbookede møter.

Vedlegg – Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilering av Norge som reisemål 2015

På IMEX 2015 ble det gjennomført 243 B2B-møter mellom norske deltakere og internasjonale kjøpere, en liten nedgang i fra året før. 64 av disse møtene var med kjøpere fra våre fire prioriterte markeder. Dette er leads med stort potensial for konvertering til salg, leads som våre partnere i prosjektet tar med seg hjem for videre bearbeidelse.

Antall norske partnere som deltok på IMEX 2015: 29 personer fra 24 norske bedrifter

På IBTM 2015 ble det gjennomført 571 B2B-møter mellom norske deltakere og internasjonale kjøpere, en økning fra året før. 191 av disse møtene var med kjøpere fra våre 4 prioriterte markeder; Tyskland, Storbritannia, Sverige og Frankrike.

Antall norske partnere som deltok på IBTM 2015: 30 personer fra 26 norske bedrifter

De siste tre årene har vi deltatt på en felles nordisk stand på IMEX Americas, sammen med Island, Finland, Sverige og Danmark. Deltakelsen evalueres årlig, men utviklingen har gjennom disse tre årene vært god.

Antall norske partnere på IMEX Americas 2015: 7 bedrifter (maks antall norske plasser på felles nordisk stand).

I 2015 har Innovasjon Norge bearbeidet følgende antall kvalifiserte kunder i respektive marked, sammen med partnere i prosjektet:

Marked	Målsetting	Oppnådd
Germany	85	125
Great Britain	70	92
Sweden	55-60	98
France	60-70	87
Totalt		402

Dette er kunder de norske partnerne kan bearbeide videre, og vi får stadig oftere tilbakemeldinger om at de i etterkant av våre aktiviteter har oppnådd salg. Dette viser at det langsiktige arbeidet som har blitt gjort innenfor dette segmentet siden 2009, bærer frukter.

Ifølge Turistundersøkelsen 2015 har møter og incentives et døgnforbruk per person på NOK 3100, og blir dermed det mest lønnsomme turistsegmentet.

Segmentet medvirker til at hoteller og overnattingssteder fylles opp i ukedagene og i skuldresesongen, at opplevelsesproduktene blir benyttet utenom ferie- og fritidssesongene, noe som har stor økonomisk betydning for norske reiselivsbedrifter og sysselsettingen i alle deler av landet.

5 Resultater fra visitnorway.com

5.1 Trafikk på portalen

- 21,7 mill besøk (+ 3,3 % sammenliknet med 2014)
- 15 mill unike (- 2,9 % sammenliknet med 2014)
- 51,1 mill sidevisninger (+ 8,5 %)
- 33,8 % gjenbesøk (+ 15 %)
- 82 % internasjonale besøk

5.2 Topp fem trafikkanaler

1. Google organisk søk: 13,9 millioner besøk og 72 % av trafikken (+ 17%)
2. Direkte trafikk: 2,4 millioner besøk og 12,8 % av trafikken (-29 %)
3. Henvisninger (klikk:): 1,45 millioner besøk og 6 % (-18 %)
4. Betalt søk: 1.3 millioner besøk og 4,8 % av trafikken (- 12 %)
5. Sosiale medier: 518.000 besøk og 2 % av trafikken (+ 14 %)

5.3 Forklaring til tallene

Som tallene over viser, er det fra organisk søk økningen kommer. Nå er det ikke et mål i seg selv å ha mest mulig trafikk på visitnorway.com, men å treffe akkurat de målgruppene vi er på jakt etter. Gjenbesøket har økt fra 30,3 prosent i 2014 til 33,8 prosent i 2015.

Med tanke på de enorme brukertallene i sosiale medier vil Visit Norway fremover konsentrere innsatsen om å skape innhold som begeistrer og engasjerer, og dermed deles i enda større grad enn tidligere.

Årsaker til svikt i direkte trafikk (bortsett fra endringer i hvordan Google Analytics rapporterer) kan være vesentlig mindre aktiviteter offline og på trykk enn tidligere. Generelt lavere markedsføringsbudsjetter, og Facebooks "pay-to-play" politikk, gjør det vanskeligere å få gratis synlighet.

Nettleserne har de siste årene kommet med søk direkte fra adressefeltet, og dette påvirker også folks adferd. Der de tidligere ville benyttet adressefeltet til å taste inn en nettadresse, benytter de det nå som søkemotor, noe som og vil påvirke den direkte trafikken.

Veksten i trafikk fra mobil og brett fortsetter. I januar 2015 sto mobil/brett for 33 prosent av trafikken, mens det i desember var økt til 43 prosent. I juli var hele 48,5 prosent av trafikken fra mobil/brett. Ikke overraskende oppholder mobilbrukere seg kortere tid på siden, og ser færre sider enn desktop-brukere. På nettbrett er tallene tilnærmet like som på desktop.

I tillegg til synlighet på visitnorway.com er klikk viktig for mange. Det ble klikket 3,5 millioner ganger videre fra visitnorway.com. Det er en økning på 19 prosent i forhold til 2014.

5.4 Apper fra visitnorway

Visit Norway-appen ble lastet ned 71.250 ganger i 2015. Til sammen har appen passert 420.000 nedlastinger siden lanseringen i 2010.

- Brukere: 91 084
- Økter: 249 959

Nordlysappen "Norway Lights" ble lastet ned 57.327 ganger, en økning på 63 prosent mot 2014. Appen har nå passert 100.000 nedlastinger, noe som må sies å være bra.

- Brukere: 185.327
- Økter: 596 182

6 Resultater fra special interest/tema-kampanjene

I 2015 var det en økning i trafikk tallene til kampanjesidene for vandring, sykkel og fiske på visitnorway.com. Deltagende utenlandske turoperatører gir positive tilbakemeldinger og det faktum at de blir med i kampanjen flere år på rad kan tilsa at de ser effekt av kampanjen.

Presseresultater for dette prosjektet er ennå ikke klart, men det ble gjennomført flere gruppeturer og individuelle turer med temafokus for journalister i 2015 (se avsnitt 4.6.3)

Det blir ikke gjennomført noen strukturert kommunikasjonsmåling av temakampanjene, og effektmåling hos norske partnere er også en utfordring pga. manglende respons på surveys og ulike forutsetninger hos partnerne. Dette vil det bli tatt tak i fremover.

6.1 Trafikk til kampanjesider visitnorway - vandring:

Marked	Visits 2014	Visits 2015	% +/- 2014-15
DE	49 046	51 068	4,12%
NL	42 221	52 661	24,73%
UK	21 367	35 333	65,36%
FR	11 044	27 579	149,72%
SE	28 494	48 667	70,80%
DK	32 855	39 367	19,82%

6.2 Trafikk til kampanjesider visitnorway - fiske:

Marked	Totale visits 2014	Totale visits 2015	% +/- 2014-15 (inntil 30.9.)
DE	15 872	34 274	+ 126 %
NL	16 553	23 283	+ 44 %
RU	37 934	42 567	+ 14 %
SE	20 787	33 399	+ 65 %
DK	16 884	31 050	+ 94 %

6.3 Trafikk til kampanjesider visitnorway - sykkel:

Marked	Visits 2014	Visits 2015	% +/- 2014-15
DE	16.919	24.001	41%
NL	10.629	24.733	132%
SE	6.844	25.543	273%
DK	20.434	23.125	13.17%

7 Oppsummering av året 2015: gjestedøgn, ankomster, forbruk, posisjon

Denne oppsummeringen er basert på informasjon fra:

- Turistundersøkelsen 2015, Innovasjon Norge
- Trackerdata 2015, Innovasjon Norge
- Overnattingsstatistikken 2015, SSB
- World Tourism Barometer, UNWTO World Tourism Organization

7.1 Forbruk 2015

Tall fra Turistundersøkelsen for hele året foreligger ikke ennå, men ut fra det vi vet om økning i antall gjestedøgn og forbruket blant turistene som kommer per døgn, tyder en konservativ beregning at forbruket vil øke med om lag 7 milliarder kroner. Fra 60,4 milliarder til 67,4 milliarder kroner. Dette er forbruk knyttet til norgesreisen. Om lag halvparten av økningen skyldes økning i volum og halvparten skyldes økning i forbruk per døgn.

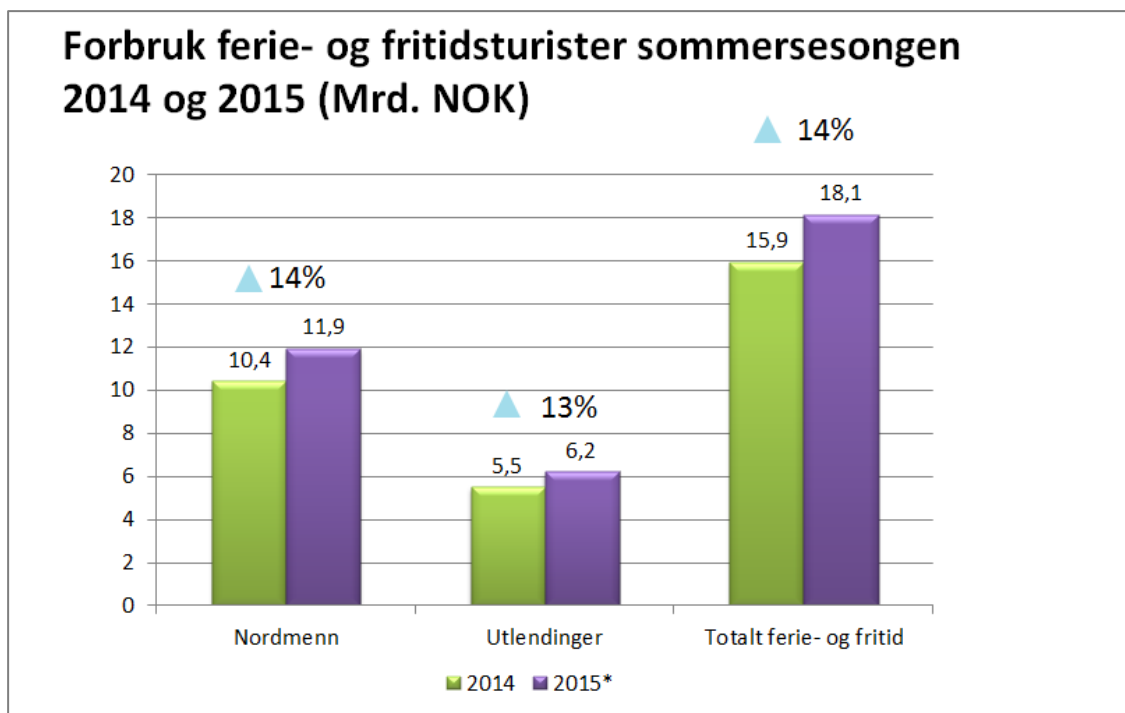
NB! Disse tallene er noe lavere enn verdiskapingsanalysen fordi det kun omfatter turister som har minimum en kommersiell overnatting slik det er definert i SSBs overnattingsstatistikk. Turister som kun bor privat eller som bor på overnattingssteder som ikke er med i den offisielle statistikken faller utenfor beregningen. Beregningen dekker om lag halvparten av forbruket som er faller inn under satellittregnskapet som SSB publiserer, men det gir en meget god indikasjon på utviklingen i norsk reiseliv. (cruise, private overnattinger og en betydelig andel av formidling av feriehus, leiligheter og faller utenfor).

7.2 Forbruk sommersesongen 2015

Det totale forbruket blant turister som overnattet på kommersielle overnattingssteder (hotell, camping og hyttegjeng) og på Hurtigruten, anslås til omtrent 32,5 milliarder kroner. Det er en god økning fra de 27,1 milliarder kroner vi rapporterte for sommersesongen 2014, men kan dessverre ikke direkte sammenlignes. Grunnen er at Innovasjon Norge i 2015 utvidet Turistundersøkelsen til også å intervju turister på Hurtigruten, i tillegg til de som bor på kommersielle overnattingssteder som hotell, camping og hyttegjeng. Gjennom også å intervju turister på Hurtigruten, gir Turistundersøkelsen et bredere bilde av turistene i Norge.

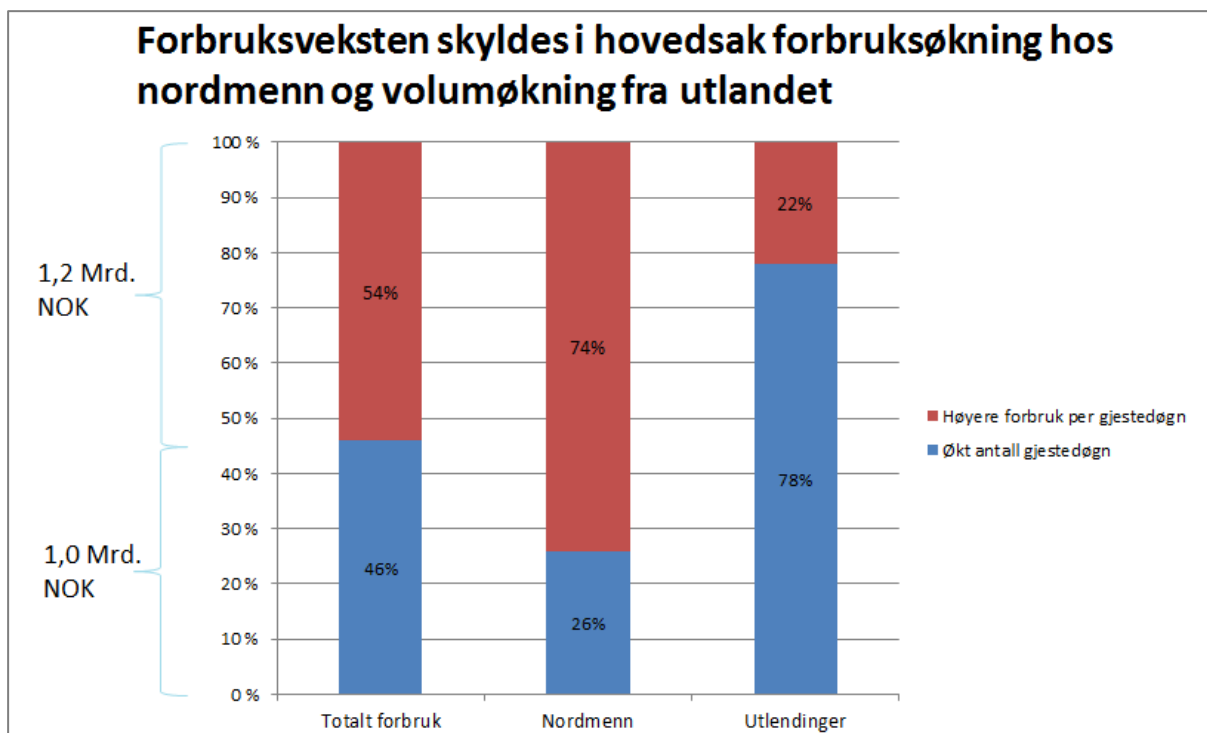
Turistundersøkelsen viser at norske reisende la igjen 20,8 milliarder kroner, mens utenlandske turister la igjen 11,7 milliarder kroner. I turistbegrepet ligger både de som var her i ferie- og fritidsøyemed og forretningsreisende.

Bryter vi tallene ned på de som var i Norge i ferie- og fritidsreise, viser tallene et forbruk på 20,1 milliarder kroner. Det er en økning på 14 prosent, eller 2,2 milliarder fra 2014. Forbruksveksten skyldes at nordmenn brukte flere penger per ferie i 2015 sammenlignet med 2014, mens forbruksøkning hos de utenlandske gjestene skyldes at det var en økning i utenlandske gjestedøgn viser Turistundersøkelsen.



Kilde: Turistundersøkelsen, sommersesongen 2015. Innovasjon Norge

- Gjennomsnittlige døgnforbruk til en utenlandsk ferieturist var 1 810 kroner i sommersesongen 2015.
- Gjennomsnittlig døgnforbruk til en norsk ferieturist var 1 405 kroner i sommersesongen 2015.

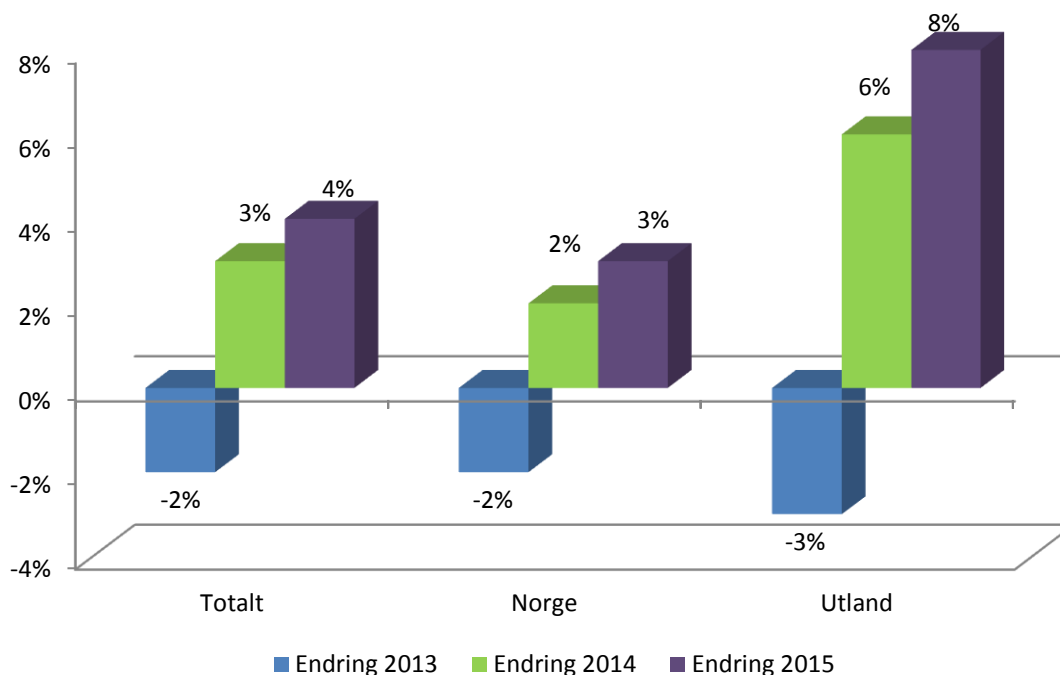


Kilde: Turistundersøkelsen, sommersesongen 2015. Innovasjon Norge

7.3 Kommerielle gjestedøgn

Det var 31,6 millioner gjestedøgn ved kommersielle overnattingssteder i 2015. Økningen på fire prosent representerer 1,3 millioner flere gjestedøgn. Norske økte med tre prosent, mens antall utenlandske gjestedøgn økte med åtte. 72 prosent av alle gjestedøgn var norske. Det er en lavere andel enn i både 2013 og 2014, grunnet at antall utenlandske gjestedøgn har økt mer enn de norske.

Grafen viser endring i kommersielle gjestedøgn 2013, 2014 og 2015:

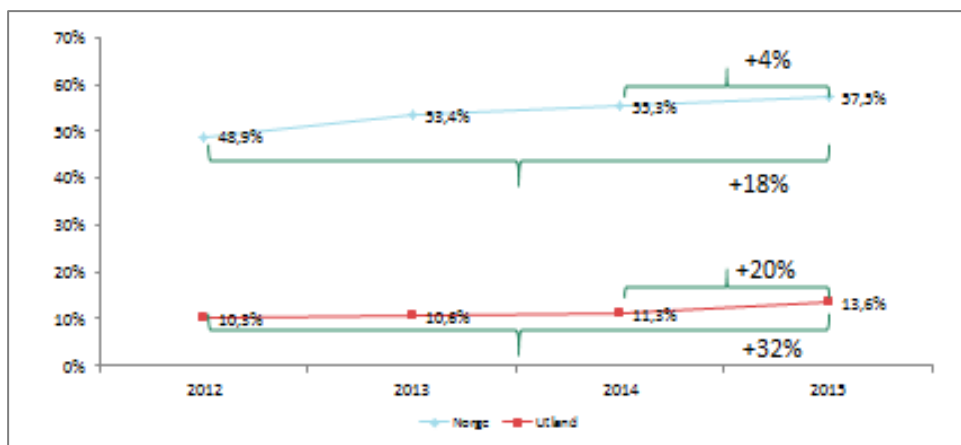


Kilde: SSB

7.4 Økt interesse for Norge som ferieland

Innovasjon Norge gjennomfører ukentlige undersøkelser i de fleste av hovedmarkedene hvor Norge som turistdestinasjon markedsføres. Undersøkelsen inneholder spørsmål om sannsynligheten for å reise til Norge, og oppfatning av Norge som feriemål. Samtidig gir undersøkelsen svar på om markedsarbeidet som gjøres, gir ønsket resultat.

Undersøkelsen gjennomføres blant personer i vår målgruppe i Danmark, Norge, Sverige, Storbritannia, Tyskland, Nederland, Russland og Frankrike. Ved å se på spørsmålet: «How likely is it that you will go on holiday to norway in the next 12 months?» tilbake til 2012, ser vi at de som har svart mellom 8-10 (på en tipunktskala) har økt med 18 prosent blant de norske respondentene og 32 prosent blant de utenlandske. Bare ved å se på utvikling fra 2014-2015 viser data at det er fire prosent flere nordmenn i vår målgruppe som er interessert i å feriere i eget land, mens interessen samlet for utenlandsmarkedene har økt med 20 prosent.



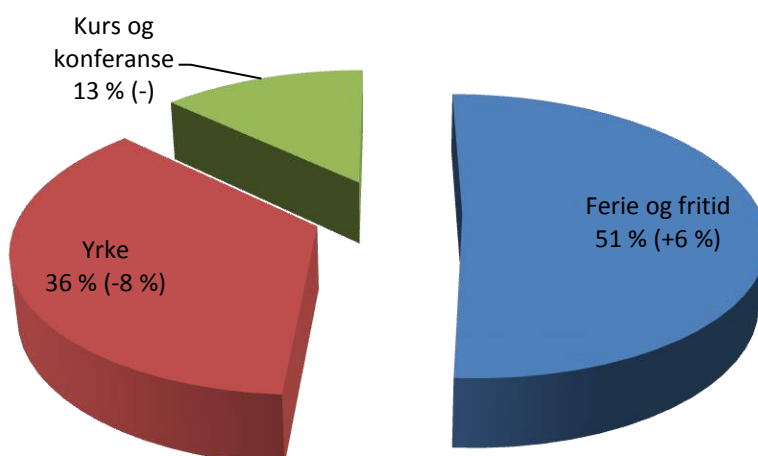
I «utland» ligger personer i målgruppen fra Danmark, Sverige, Nederland, Tyskland, Storbritannia, Frankrike og Russland. Kilde: Trackerdata, Innovasjon Norge

7.5 Ferie- og fritidstrafikken driver veksten i 2015

I 2015 var det 21,5 millioner hotellgjestedøgn, som er en økning på seks prosent fra 2014. Takket være 13 prosent flere ferierelaterte overnattinger. Antall kurs- og konferansegjestedøgn økte med fire prosent, mens yrkestrafikken falt med to prosent. Dette betyr at i 2015 representerte ferie- og fritidsovernattinger en andel på 51 prosent av alle gjestedøgn ved hotellene. Det er seks prosent mer enn i 2014 hvor andelen lå på 48 prosent. Nedgangen i yrkestrafikken skyldes lavere aktivitet i oljesektoren.

SSB rapporterer ikke formål med hotellgjestedøgnet på nasjon, men på overordnet nivå viser tallene at alle fylker hadde flere ferie- og fritidsrelaterte overnattinger gjennom året. Derimot sliter mange hotell med yrkestrafikken, og det er spesielt fjordfylkene som er hardest rammet. Yrkestrafikken var mer eller mindre stabil på Østlandet, og den tok seg opp i Nord-Norge på slutten av året.

Andel fordelt etter formålet med hotelloppholdet i 2015: I parentes vises endring fra 2014



Kilde: SSB

7.6 Vinter- og sommersesongen

2015 kjennetegnes med en økning fra alle markeder hvor Innovasjon Norge har en reiselivssatsing, og oppsummert kan vi si at en fantastisk vintersesong ble etterfulgt av en ny «all time high» sommersesong. 2015 er det første året siden 2010 hvor det var en god økning av norske og utenlandske gjestedøgn i både vinter- og sommersesongen.

Ikke bare en attraktiv skidestinasjon, men også for aktiviteter under nordlyset

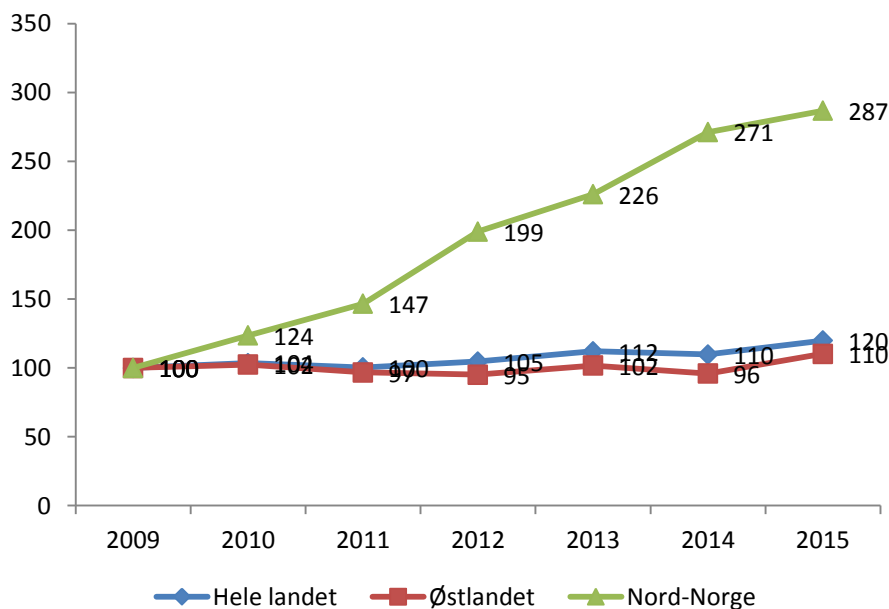
Det var 7,6 millioner overnattinger ved kommersielle overnattingssteder i vintersesongen (januar-april). Det er en økning på fem prosent fra 2014. Antall norske økte med fire prosent, mens antall utenlandske økte med ni prosent. Det var flere forhold som gjorde at vintersesongen ble bra.

Skisesongen startet tidlig, med gode snøforhold hos skidestinasjonene. Etter år med nedgang fra Danmark, var det spesielt utslagsgivende at antall danske gjestedøgn økte. Danmark er det største og viktigste utenlandsmarkedet, og i vintersesongen representerte danske gjestedøgn en andel på 20 prosent av alle utenlandske gjestedøgn. I 2009 lå andelen på 35 prosent. Den reduserte andelen skyldes at antall danske gjestedøgn har gått ned med 29 prosent i perioden. Samtidig som antall utenlandske gjestedøgn har økt med 20 prosent. Det betyr at Innovasjon Norge gjennom å markedsføre Norge som en nordlysnasjon har greid å tiltrekke seg nye målgrupper og gjort det norske vinterproduktet mer robust.

Mens det er dansker og svensker som primært tiltrekkes av det norske skiproduktet, er det en større andel briter, søreuropeere, asiater og tyskere som primært kommer til Norge for å oppleve nordlyset. Det er også de tre nordligste fylkene som har hatt den største prosentvise veksten i utenlandske gjestedøgn i vintersesongen.

Utvikling i utenlandske gjestedøgn til Norge, Østlandet og Nord-Norge i vintersesongen:

Indeks: 2009 =100



Kilde: SSB

Andre år på rad med en rekordbra sommersesong

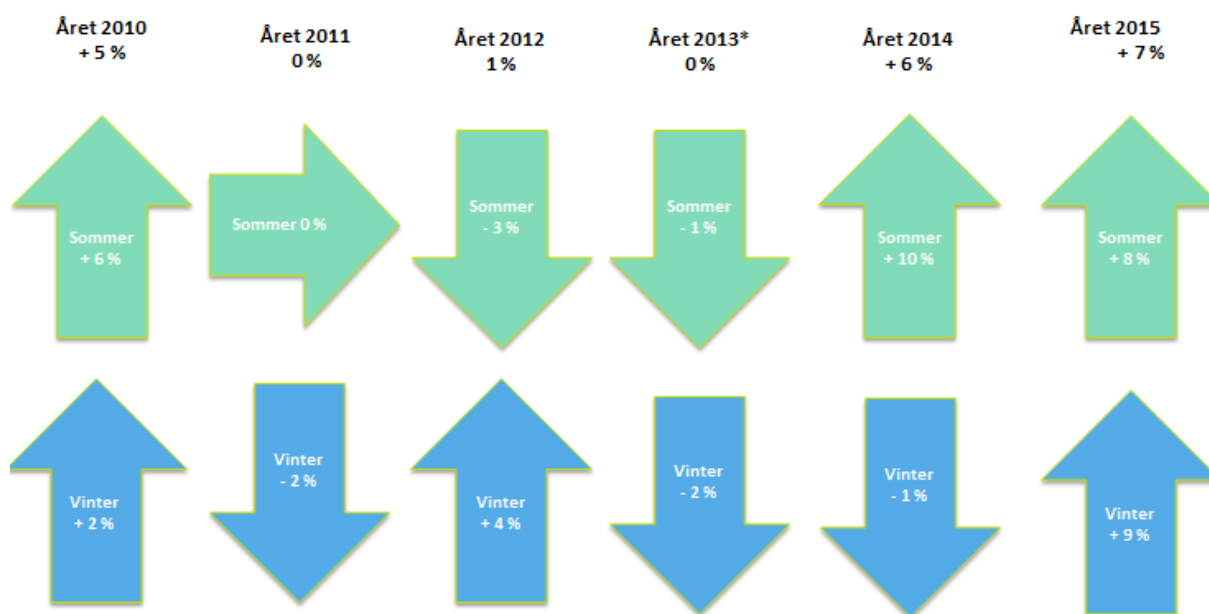
I sommersesongen var det 16,4 millioner kommersielle gjestedøgn. Det er fire prosent mer enn sommersesongen 2014. Norske økte med tre prosent, mens utenlandske økte med syv prosent. Det

har vært en god vekst fra alle markedene Innovasjon Norge har markedsaktiviteter, bortsett fra en ventet tilbakegang fra Russland.

Størst vekst fra utlandet til Fjord Norge

Fjord Norge er den regionen som hadde største økning av utenlandske gjestedøgn i sommersesongen. Økningen var på hele ti prosent fra sommersesongen 2014, og representerer 174 100 flere overnattinger. Deretter kommer Østlandet med 83 000 (+5 %), Trøndelag med 21 400 (+7 %) og Sørlandet som med 16 500 flere gjestedøgn kan se tilbake på en økning på seks prosent. Nord-Norge hadde 19 000 færre utenlandske gjestedøgn, noe som betyr en nedgang på tre prosent sammenlignet med sommeren 2014.

Endring i utenlandske gjestedøgn i sommer- og vintersesongen, og året totalt:

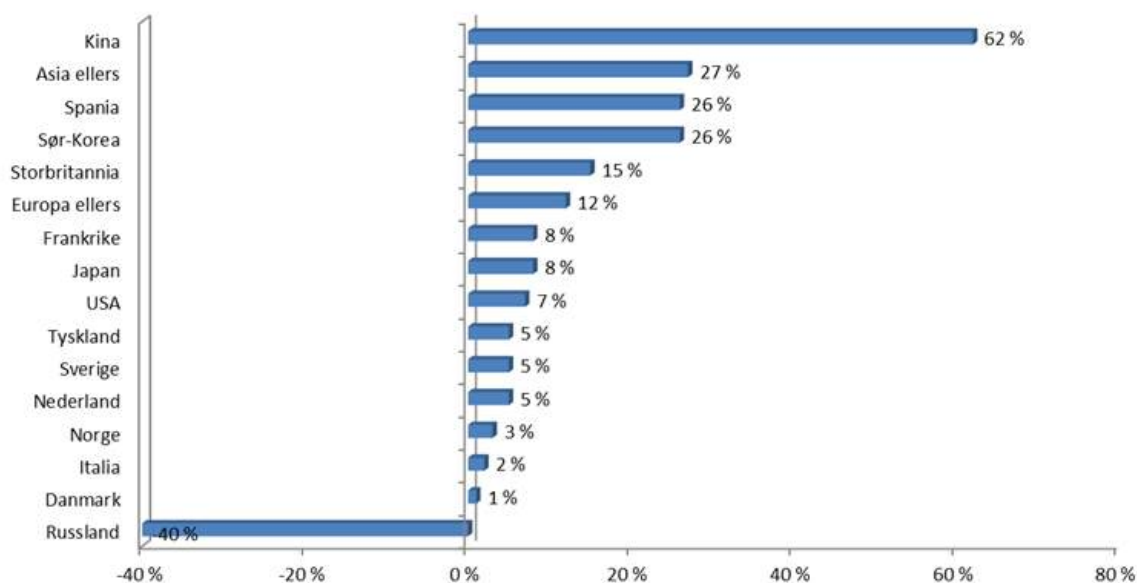


Kilde: SSB

7.7 Utenlandsmarkeder

Veksten fra utlandet fordelte seg utover alle markeder Innovasjon Norge markedsfører Norge som et feriemål, bortsett fra en naturlig nedgang fra Russland. Fra 2014-2015 økte antall utenlandske gjestedøgn med åtte prosent, som tilsvarer 650 000 flere gjestedøgn ved kommersielle overnattingssteder.

Grafen viser endring i antall kommersielle gjestedøgn per marked i 2014-2015:



Kilde: SSB

Kommersielle gjestedøgn per marked 2014-2015:

Marked	2014	2015	Endring 2014/2015	Andel av utenlandske gjestedøgn i 2015
Europa ellers	1 425 746	1 596 411	12 %	18 %
Tyskland	1 388 796	1 452 600	5 %	16 %
Sverige	1 040 168	1 096 202	5 %	12 %
Storbritannia	614 876	704 041	15 %	8 %
Danmark	741 241	747 774	1 %	8 %
Nederland	539 733	566 799	5 %	6 %
USA	397 801	425 295	7 %	5 %
Frankrike	301 889	325 174	8 %	4 %
Asia ellers	287 143	364 921	27 %	4 %
Spania	200 441	253 063	26 %	3 %
Kina	176 767	287 153	62 %	3 %
Italia	191 390	195 196	2 %	2 %
Sør-Korea	56 825	71 381	26 %	1 %

Vedlegg – Støttende analyser for rapport av tjenesten Profilerings av Norge som reisemål 2015

Japan	91 091	98 203	8 %	1 %
Russland	181 196	108 086	-40 %	1 %

Kilde: SSB

7.8 Landsdeler

Økningen fra utlandet på åtte prosent, fordelte seg utover alle landsdelene, men det er spesielt Østlandet og Fjord Norge som har den største veksten i antall utenlandske gjestedøgn.

Tabellen viser antall utenlandske kommersielle gjestedøgn fordelt på landsdeler 2013-2015.:

Utenlandske gjestedøgn	2013	2014	2015	Endring 2014/2015	Endring 2013/2015	Andel 2015
Østlandet	3 417 013	3 575 824	3 873 839	8 %	13 %	44 %
Fjord Norge	2 293 808	2 408 768	2 607 702	8 %	14 %	30 %
Nord-Norge	891 985	1 017 068	1 042 870	3 %	17 %	12 %
Sørlandet	474 837	498 117	507 924	2 %	7 %	6 %
Trøndelag	401 726	429 076	459 285	7 %	14 %	5 %

Kilde: SSB

7.9 Internasjonal turisme og Norges markedsandel

I 2015 var det 1,2 milliarder turistankomster, viser tall fra World Tourism Organization (UNWTO). Dette er reiser på tvers av landegrensene med en overnatting eller mer. Internasjonale turistankomster har siden 2010 hatt en årlig vekst på fire prosent eller mer. Trafikken i 2015, som er det høyeste målt noensinne, utgjør en vekst på fire prosent fra 2014, og tilsvarer 50 millioner flere reiser på tvers av landegrensene. Siden 2013 har økningen vært på over 100 millioner.

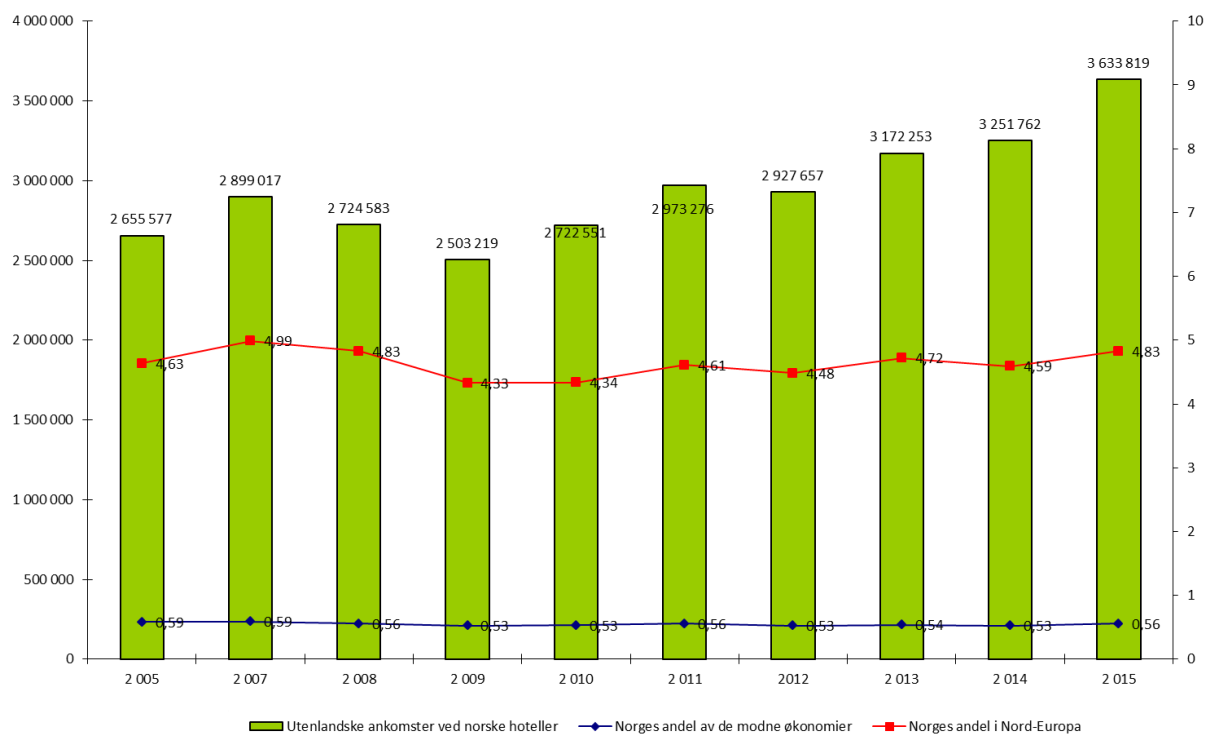
Europa, Amerika, Asia og Stillehavslanene kan se tilbake på et år med en gjennomsnittlig vekst på fem prosent. Innreisen til Midtøsten gikk økte med tre prosent. Mye tyder på at innreisen til Afrika gikk ned med tre prosent, men her foreligger et svært tynt tallmateriale. Europa er med sine 609 millioner ankomster, det mest besøkte kontinentet med over halvparten av alle ankomster og det som har den relativt største veksten. Veksten på fem prosent tilsvarer 29 millioner flere ankomster til europeiske land.

Norge tok andeler av internasjonal turisme i 2015

Antall utenlandske ankomster* ved norske hotell økte med 12 prosent i 2015. Antall ankomster i verden økte med fire prosent, så Norge økte sin andel av internasjonal turisme i 2015. Like interessant er det når antall ankomster sammenlignes med destinasjoner Norge har noe til felles med. Det gjøres ved å sammenligne innreisen til Norge opp mot gjennomsnittlig innreise til modeøkonomier som økte med fem prosent, og mot innreisen til Nord-Europa som økte med seks prosent. Dette viser at ikke bare tok Norge andeler på verdensbasis, vi økte også vår markedsandel blant land det er naturlig å sammenligne oss med.

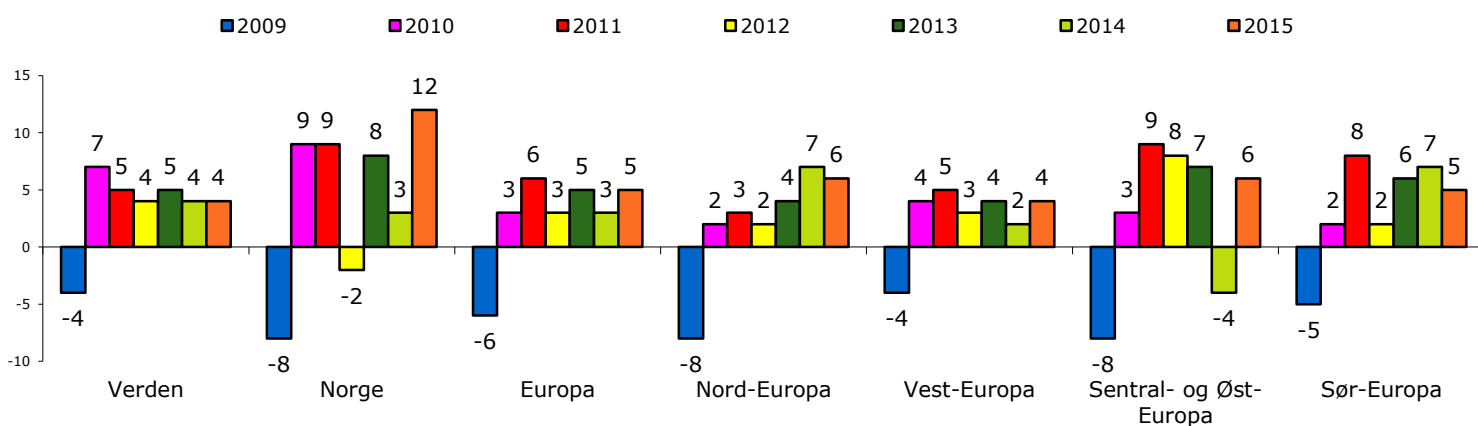
*Det er ulike måter å rapportere antall turistankomster på. Noen land teller ankomster ved grenseovergangene, mens andre teller utenlandske turistankomster ved kommersielle overnattingssteder. Norge rapporteres ankomster ved hotellene.

Utenlandske turistankomster ved norske hoteller, og Norges andel av innreisen til modne økonomier og Nord-Europa:



Turistankomster med minimum én overnatting.
Kilde: World Tourism Organization (UNWTO) og SSB

Prosentvis endring i antall turistankomster fordelt på verden, Europa og Norge:



Kilde: UNWTO World Tourism Organization, January 2016 og SSB

